



Government
Publications



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116502329>

CA1 YC 25
-A 48

770~



Government
Publications

22

Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
senatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Thursday, June 2, 1977

Le jeudi 2 juin 1977

Issue No. 17

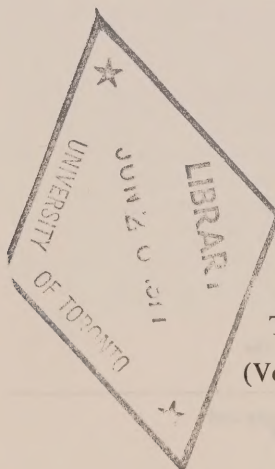
Fascicule n° 17

Proceedings on:
The inquiry into the desirability of
long-term stabilization in the
Canadian beef industry

Fascicule concernant:
L'enquête sur les mérites d'une
stabilisation à long terme dans
l'industrie du bœuf au Canada

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Tuesday, November 16, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Michaud:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to examine from time to time any aspect of the agricultural industry in Canada; provided that all Senators shall be notified of any scheduled meeting of the Committee and the purpose thereof and that the Committee report the result of any such examination to the Senate;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of such examination;

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place for the purposes of any such examination; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mardi 16 novembre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Michaud,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé, sans mandat spécial du Sénat, à examiner de temps à autre tous les aspects de l'industrie de l'agriculture au Canada; à condition que tous les sénateurs soient avisés de la tenue de toute réunion du comité et de ses buts et que le comité fasse rapport du résultat de son examen au Sénat.

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel et de conseillers techniques qu'il jugera nécessaire aux fins de ladite étude, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre dans le but de faire ladite enquête.

Que le comité soit autorisé à siéger pendant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 2, 1977
(33)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:00 p.m., the Chairman, the Honourable Hazen Argue, presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, McNamara, Michaud, Norrie, Riel and Sparrow. (9)

Also present but not of the Committee: The Honourable Senator Olson.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee, and Mr. R. I. Andrews, Researcher.

Pursuant to its Order of Reference of November 16, 1976, and in conformity with the decision taken at its meeting of November 18, 1976:

"After discussion, it was moved by the Honourable Senator Macdonald, seconded by the Honourable Senator McGrand,

That, with the knowledge that a steady supply of beef at reasonable prices is in the interest of both producers and consumers, and that the continuing depressed prices and market disruptions have so drastically affected the incomes of producers as to threaten the supply of beef and the viability of the industry with subsequent adverse effects on both producers and consumers, the Senate Standing Committee on Agriculture inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry, and particularly into:

- (a) the role of producers and governments in the establishment of stability;
- (b) the alternatives available for stabilizing the beef industry;
- (c) the effects of Canada's trade laws on the achievement of stability in the industry, and
- (d) the possibility of expanding international trade in Canadian beef to increase stability"

... the Committee continued its Inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

The following witness was heard: Mr. S.B. Williams, Hays & Williams and Company, Calgary, Alberta.

Following an opening statement by Mr. Williams, the witness answered questions put to him by the Committee.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 2 JUIN 1977
(33)

(Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 heures, sous la présidence de l'honorable Hazen Argue (président).

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, McNamara, Michaud, Norrie, Riel et Sparrow. (9)

Aussi présent: L'honorable sénateur Olson.

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité et M. R. I. Andrews, chercheur.

Conformément à son ordre de renvoi du 16 novembre 1976 et conformément aux décisions prises lors de sa séance du 18 novembre 1976:

«Après discussion, l'honorable sénateur Macdonald, appuyé par l'honorable sénateur McGrand, propose que:

Partant du principe qu'un approvisionnement régulier de bœuf à des prix raisonnables est dans l'intérêt des producteurs et des consommateurs, et que la baisse continue des prix et la perturbation du marché ont tellement influé sur les revenus des producteurs, que l'approvisionnement de bœuf et la viabilité de cette industrie en sont menacés, entraînant ainsi des conséquences néfastes à la fois pour les producteurs et les consommateurs, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture fasse enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada et particulièrement en ce qui concerne:

- a) le rôle des producteurs et des gouvernements dans la création de cette stabilité;
- b) les solutions de rechange éventuelles pour stabiliser l'industrie du bœuf;
- c) les effets que peuvent avoir les lois commerciales du Canada sur la réalisation de cette stabilité dans l'industrie, et
- d) la possibilité d'accroître l'exportation de bœuf canadien afin d'accroître la stabilité.»

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilité à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Le témoin suivant est entendu: M. S. B. Williams, Hays & Williams and Company, Calgary, Alberta.

Après une déclaration préliminaire de M. Williams, le témoin répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

At 4:50 p.m. the committee adjourned to the call of the
Chairman.

ATTEST:

A 16 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle
convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Georges A. Coderre

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 2, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are very pleased to have with us this afternoon Syd Williams, former Deputy Minister of Agriculture, certainly a man who is very knowledgeable in the agricultural field from the point of view of government and from the point of view of practical production. I am sure he will have some very valuable things to tell us.

Mr. S. B. Williams: Hays & Williams Co., Calgary: Mr. Chairman, honourable senators, it is indeed a pleasure for me to be given the opportunity of appearing before your committee today to discuss with you the overall question of stability in the beef industry.

While it is true that other sectors of the agricultural economy perhaps suffer even more severely from price instability than does the beef sector, certainly the problems of lack of stability in the beef sector are longer term and affect a greater proportion of the agricultural community than is the case with most other commodities. Hopefully some of the findings of this committee may also be applicable to these other commodities.

At the onset let me say that I personally have no particular axe to grind, nor do I think that I have any particular bias towards one philosophy or the other. Although I do own a few cattle, my personal involvement in the industry is marginal. I have, however, followed with a great deal of interest the activities of your committee; I have read the verbatim reports of your meetings and have attended one meeting, that in Wetaskiwin.

As an aside, it would seem to me that in the submissions of those who have appeared before you, and in much of the discussion, stability per se seems to have taken a back seat to one particular approach to increased stability, namely marketing boards, and even here the tendency has been to focus on the extreme poles of the marketing board proposition; that is, rigid production controls on the one hand and laissez-faire on the other.

This has also been directly related to another matter, and one that has been, and is, a subject of controversy; that is, the question of the optimum size of the Canadian beef industry; should it be oriented solely to the Canadian market or to the North American market? Certainly it is a question that must be answered before suitable policies can be decided upon. Immediately this raises the question of the relative competitiveness of the industry on either side of the border. I do not propose to comment on this other than to note that under current tariff rates cattle have to be 3c. to 5c. per pound cheaper in Canada than they are in the United States for movement to take place in volume and on a continuing basis; that is, for Canada to be competitive on the U.S. market. If tariffs were to be removed in both directions this figure could be reduced by about 1½c. per pound, basis live cattle. Should

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 2 juin 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 heures, pour étudier les avantages d'un programme de stabilisation à long terme de l'industrie canadienne du bœuf.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous sommes heureux d'accueillir cet après-midi un ancien sous-ministre de l'agriculture. M. Syd Williams, qui connaît sans doute très bien le point de vue en partageant le gouvernement et les producteurs dans le secteur agricole. Je suis certain qu'il aura d'intéressantes communications à nous faire.

M. S. B. Williams, Hays & Williams & Co., Calgary: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis vraiment heureux de comparaître devant votre Comité aujourd'hui pour étudier avec vous la question de la stabilité de l'industrie du bœuf.

S'il est vrai que d'autres secteurs subissent, plus que celui du bœuf, les conséquences négatives de l'instabilité des prix, le problème de l'instabilité des prix a des conséquences à plus long terme et affecte une plus grande proportion du milieu agricole que dans le cas de la plupart des autres produits. Il est à espérer que certaines des constatations de votre Comité seront également utiles dans le cas des autres produits.

Permettez-moi de vous dire, dès le départ, que je n'ai personnellement aucun parti pris en faveur de l'une ou l'autre des formules proposées. Bien que je possède quelques bêtes, mon intérêt dans cette industrie est secondaire. Toutefois, j'ai suivi de très près les activités de votre comité: j'ai lu les comptes rendus de vos séances et j'ai assisté à l'une d'elles, à celle que vous avez tenue à Wetaskiwin.

Je vous signale, en passant, qu'il me semble que, d'après les mémoires qui vous ont été soumis par les témoins qui ont comparu devant vous, et d'après beaucoup des discussions, qu'on ait relié la notion de stabilité, en l'occurrence aux offices de commercialisation, et, même là, on a eu tendance à s'intéresser avant tout aux aspects extrêmes de l'option des offices de commercialisation, c'est-à-dire, d'une part, au contrôle rigide de la production et, d'autre part, au laissez-faire.

Cette question a également été directement reliée à une autre question qui a fait, et fait encore l'objet d'une controverse; je veux parler de l'envergure que devrait, ou ne devrait pas prendre l'industrie canadienne du bœuf; devrait-elle s'orienter uniquement vers le marché canadien, ou vers l'ensemble du marché nord-américain? Il va de soi qu'il faut répondre à cette question, avant de décider des politiques qu'il convient de mettre en œuvre. Cela nous amène à nous poser immédiatement la question de la compétitivité relative de l'industrie, de part et d'autre de la frontière. Je n'entends pas m'attarder sur cette question, sauf que je vous fais remarquer que, selon le tarif actuel, les bêtes doivent se vendre de 3 à 5 cents la livre moins cher au Canada qu'aux États-Unis, pour réaliser et maintenir le volume d'échange actuel, c'est-à-dire pour que le Canada soit en mesure de faire face à la concu-

[Text]

this happen, and should the tariff reduction apply to feeders as well as to slaughter cattle, the American feeder would become more competitive at feeder sales by that 1½c. per pound, thus Eastern Canada feeder buyers—and western ones, of course—could expect to pay that much more, otherwise Canadian feeder cattle would go to the U.S., be fattened on U.S. corn and appear on the Canadian market. Perhaps then the companion question that should be asked, in addition to whether the Canadian cattle industry is competitive with that of the U.S., is whether the Canadian feed grain industry is competitive with that across the border.

This—by which I mean the emphasis on marketing boards—has meant that other approaches to increased stability have tended to be neglected, although one cannot but note that there have been some excellent contributions. When I speak of other approaches I am referring to those such as support under the Agricultural Stabilization Act, changed production and marketing methods, joint ventures and forward pricing, either through hedging or contractual arrangements.

But to return to marketing boards for a moment, it does seem to me that, despite the very different and positive positions that have been taken by the proponents and opponents of such boards, there is a common thread running through both positions, and that is the need to influence supply if there is to be stability, whether this be done by moral suasion, coupled with improved information, or whether it be by production or marketing quotas. Thus, while the means suggested by both proponents and opponents of boards, are very different, the objective of all is the same—influence supply. This being the case the problem then is to select the method that will best meet this objective of influencing supply and at the same time be acceptable to the industry and society as a whole.

But before proceeding I would like to take a moment or two of your time to consider some of the other approaches to stability; that is, other than marketing boards.

(1) Forward pricing. Here I simply mean any method that provides a price guarantee, or at least some price certainty when the farmer markets his product. Two avenues seem open:

(a) forward pricing through contractual arrangements with the eventual buyer. Such an approach is common with certain agricultural commodities but is unknown, or almost so, in the beef business. Such forward pricing on a contractual basis can be tied to input costs, as is the case with some contracts negotiated with the Japanese for pork. Perhaps why such an approach has not been used in the beef industry should be investigated;

(b) hedging. This, of course, is simply selling for later delivery through short selling on the commodity market. While it is used to a certain extent there are problems. First, sometimes, and recently usually, in depressed market conditions a profit cannot be ensured by this method when futures are low; secondly, since the only

[Traduction]

rence sur le marché américain. Si les tarifs étaient supprimés de part et d'autre de la frontière, ce chiffre pourrait tomber à environ 1½ cent la livre de bétail sur pied. Si on appliquait une telle mesure, et si la diminution de tarif s'appliquait tant aux bovins d'engraissement qu'aux bovins d'abattage, les bovins d'engraissement américains se vendraient 1½ cent la livre moins cher, de sorte que ce montant correspondrait à ce que les acheteurs de l'Est du Canada, et, bien sûr, de l'Ouest, pourraient s'attendre de payer de plus, sans quoi les bovins d'engraissement canadiens seraient expédiés aux États-Unis, y seraient engraisés au maïs, et reviendraient sur le marché canadien. Peut-être devons-nous alors, nous poser la question, de savoir si l'industrie canadienne des grains de provendes est concurrentielle par rapport à celle des États-Unis.

Cette situation, et je veux parler de l'importance que nous avons attachée aux offices de commercialisation, nous a portés à négliger les autres moyens d'amélioration de la stabilité, bien qu'on soit forcé d'admettre que certaines autres contributions se sont révélées excellentes. Quand je parle des autres moyens, je songe par exemple aux subsides accordés en vertu de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles, aux nouvelles méthodes de production et de commercialisation, aux entreprises en coparticipation et à l'établissement des prix à terme, soit par couverture, soit par ententes contractuelles.

Revenons un moment à la question des offices de commercialisation. A mon avis, malgré les opinions variées et constructives des défenseurs et des adversaires de ces offices, il semble se dessiner une opinion commune au sujet de l'influence que devrait avoir l'offre sur la politique de stabilisation que cette influence s'exerce par la persuasion, compte tenu d'un système d'information amélioré, ou qu'elle porte sur le contingentement des produits fabriqués ou vendus. Ainsi, même si les moyens proposés par les défenseurs et les adversaires sont très différents, l'objectif est le même: influencer sur l'offre. Cela dit, il s'agira de choisir la méthode qui servira le mieux cet objectif et qui sera à la fois acceptable aux yeux de l'industrie et de la société dans son ensemble.

Toutefois, avant d'en arriver là, j'aimerais que vous me donniez l'occasion de vous exposer des moyens autres que les offices de commercialisation de concevoir la stabilité.

(1) Établissement des prix à terme. Je veux parler ici d'une méthode qui garantit un prix donné ou du moins qui offre une certaine sécurité à l'agriculteur lorsqu'il vend son produit. On peut le faire de deux façons:

a) par l'intermédiaire d'ententes contractuelles avec les acheteurs éventuels. Cette méthode est courante dans certains secteurs agricoles, mais est inconnue ou presque dans l'industrie du bœuf. Cette façon d'établir les prix à terme sur une base contractuelle peut être liée aux coûts de production, comme dans le cas de certains contrats de vente de porc qui ont été négociés avec le Japon. On devrait peut-être se demander pourquoi cette méthode n'est pas utilisée dans l'industrie du bœuf.

b) Couverture. Cette méthode revient simplement à vendre le produit et à le livrer plus tard, en concluant des contrats de vente à découvert sur le marché des produits de base. Même si elle est relativement courante, elle pose certains problèmes. D'abord, il arrive parfois, et assez souvent depuis quelque temps, que les bénéfices ne puis-

[Text]

beef future market available is outside Canada, such things as border restrictions and rates of exchange can distort normal relationships and jeopardize forward contracts.

(2) Joint Ventures. These can be defined as contractual arrangements between feed grain producers and beef producers wherein some measure of the returns to both is determined by the returns from the sale of the cattle. Such an approach would improve stability for both sectors, since often the price cycles for these two commodities do not coincide, and thus when one is high the other may be low, or vice versa. A modification of such an arrangement could be contracts between the feed grain producer and the grain user, with such contracts being tied to the price of cattle.

(3) The Agricultural Stabilization Act, which you have dealt with extensively. While there have been, and doubtless will continue to be criticisms of the act as it applied to beef cattle, such concerns being related largely to level of support and the length of the support period, there can be no doubt that the application of the provisions of this act does provide a measure of stability through the elimination of the bottom of the price cycle.

(4) Changed practices. Like others, the beef industry is constantly changing, and perhaps more changes would be helpful.

You may have read *The Cattleman* in which they printed a questionnaire to be returned by readers. One of the questions was something along the lines: "Would changed practices in the beef industry improve stability?" I believe 42 per cent of the respondents indicated that they felt there would be some improvement in stability if some production practices were to be changed.

For example, there is no doubt that the producer with an operation based on the sale of feeder calves has suffered most in the current downturn. Consideration might well be given to fostering of such practices as more completely integrated operations and contract feeding. It is also of interest to note the experimental marketing approaches currently being tried on the Toronto market.

If you are not familiar with those, in the six weeks starting in the month of May they are running an experiment under which buyers will be bidding on the basis of dressed grades and dressed grades and yields. There will be two sales the first way, two sales the second way; and on the last two sales the producer will have the option of selling by either method.

My own view would be that no one approach will bring stability to the beef producer, and here an immediate question arises as to how much stability is wanted and needed. Certainly a price tied to cost of production would present problems not inherent to those sectors that use this approach such as eggs, turkeys and milk because of the much more variable regimes

[Traduction]

sent être assurés lorsque le marché est à la baisse et que les perspectives sont mauvaises; deuxièmement, comme l'exportation constitue notre seul débouché dans l'industrie du bœuf, les restrictions douanières et les taux de change altèrent parfois le climat des relations normales et compromettent les contrats à terme.

(2) Entreprises en coparticipation. Elles sont formées à la suite d'ententes contractuelles entre les producteurs de céréales fourragères et les éleveurs de bovins prévoyant une certaine redistribution aux deux parties des profits réalisés par suite de la vente du bétail. Cette méthode accroîtrait la stabilité de ces deux secteurs, car souvent, les cycles de prix de ces deux denrées ne coïncident pas, les uns étant élevés quand les autres sont bas, ou vice versa. Pour modifier ces ententes, les producteurs de céréales fourragères et les consommateurs de grains, pourraient négocier des ententes basées sur le prix obtenu pour le bétail.

(3) Loi sur la stabilisation des produits agricoles, dont vous avez parlé abondamment. Même si celle-ci a suscité, et continuera sans doute, de susciter des critiques au chapitre de la commercialisation du bétail, surtout en ce qui concerne le niveau et la durée des subventions, il ne fait aucun doute que l'application des dispositions de cette loi entraîne une forme de stabilisation, car elle fait disparaître le plafond du cycle des prix.

(4) Évolution des méthodes. Comme les autres domaines, l'industrie du bœuf est en constante évolution et elle pourrait peut-être l'être davantage.

Vous avez peut-être lu la revue *The Cattleman*, où il y avait un questionnaire à retourner. Une des questions qu'on y passait était formulée à peu près en ces termes: «Est-ce qu'une modification des pratiques de l'industrie du bœuf serait favorable à la stabilisation? Je crois que 42% des réponses mentionnaient que si l'on modifiait certaines méthodes de production cela aurait un effet bénéfique sur la stabilisation.

Il ne fait, par exemple, aucun doute qu'un producteur dont l'exploration est fondée sur la vente de veaux d'engraissement a été le plus durement frappé par la baisse actuelle. On pourrait peut-être bien envisager de promouvoir des pratiques comme une intégration plus poussée des opérations et un engraissement à contrat. Il est intéressant de noter aussi les approches expérimentales de commercialisation présentement mises à l'essai sur le marché de Toronto.

Si ces méthodes ne vous sont pas familières, voici de quoi il s'agit: au cours de six semaines débutant en mai, on demande aux acheteurs de faire une offre qui s'appuie sur les catégories habillées et les catégories habillées et la production. Il y aura deux ventes faites d'après la première méthode et deux autres d'après la seconde; lors des deux dernières ventes, le producteur aura le choix de vendre son bétail d'après l'une ou l'autre méthode.

En ce qui concerne, je pense qu'aucune méthode particulière ne prouvera la stabilisation au producteur de bœuf, ce qui soulève immédiatement la question de savoir jusqu'où la stabilisation est souhaité et nécessaire. Si le prix était lié au prix de production, cela causerait certainement des problèmes qui ne sont pas inhérents aux secteurs ayant recours à cette méthode,

[Text]

under which beef cattle are raised. Thus doubtless "cost of production" would be a continuing source of aggravation. There may be those who would ask "What about this ASB calculation of support levels on a national basis?" A valid point, but it is one thing to calculate a stop-loss or floor figure, a figure that producers know, hopefully, will determine their returns rather infrequently, but a very different thing to the calculation of a fixed price that would invariably determine producers' gross returns.

It would seem evident that all feasible approaches to increased stability should be employed, including government assistance under this Agricultural Stabilization Act, improved production and marketing practices, forward pricing by whatever means seems most appropriate at this time and to the individual, joint ventures and more orderly marketing. At this point, perhaps you are saying here comes the "marketing board pitch". Not so.

The model that I tend to favor is about as follows:

(1) Establish a natural beef "body". Call it Board, Agency, Commission, Authority, or what-have-you.

(2) Fund this "body" originally, perhaps, as under the provisions of the National Agricultural Products Marketing Act, with continuing funding to be through a check-off, perhaps at each level of marketing.

(3) Staff this body with the best operational people available, making them responsible to a board of producers, with an advisory group made up of industry and consumer representatives.

(4) Give this body the following mandate:

(a) To develop and maintain an accurate inventory of beef cattle in Canada. Here authority to require producer and industry reporting would be necessary.

(b) To provide advice to producers in respect of marketing potentials both on a short and a long term basis.

(c) To study and develop improved production marketing techniques and procedure and to liaise and negotiate with packers and others in the implementation of desirable changes.

(d) To develop, maintain, and publish price records.

A possible original *modus operandi* for this "body" or authority would be along the following lines:

(a) Through telephone tapes, radio or direct telephone contact, inform producers with cattle to market as to the desirability of marketing on a particular day or week. Such information could reduce variability based on short

[Traduction]

comme ceux de la production des œufs, des dindonneaux et du lait, à cause des régimes beaucoup plus variables de production de bovins. Ainsi, l'expression «dont le coût de production» serait sans doute une source perpétuelle d'agacement. Certains producteurs demanderaient peut-être: «Qu'en est-il de ce calcul ASB des niveaux de soutien à l'échelle nationale?» Question pertinente, mais c'est une chose de calculer un prix plancher qui évite les déficits, prix qui, les producteurs le savent, aura assez rarement une incidence sur les bénéfices, mais c'en est une très différente de calculer un prix fixe qui déterminerait d'une façon invariable les bénéfices bruts des producteurs.

L'on devrait de toute évidence, avoir recours à toutes les méthodes applicables pouvant favoriser la stabilisation, y compris l'aide gouvernementale en vertu de cette Loi sur la stabilisation des prix agricoles, l'amélioration des pratiques de production et de commercialisation, la fixation des prix à l'avance par tout moyen jugé le plus adéquat en ce moment et pour le producteur individuel, les entreprises conjointes et une commercialisation plus ordonnée. Vous vous dites peut-être en entendant ces mots: «Le voilà qui va vous venter les offices de commercialisation». Mais vous n'y êtes pas.

Voici, dans les grandes lignes, le modèle que je serais porté à favoriser:

(1) Création d'un «organisme» s'occupant du bœuf naturel. Donnez-lui le nom d'office, d'agence, de commission, d'autorité ou que sais-je encore.

(2) Au départ, financement de cet «organisme» peut-être selon les dispositions de la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles, et le financement permanent se ferait par le truchement d'un prélèvement effectué, par exemple, à chaque niveau de commercialisation.

(3) Doter cet organisme d'un personnel formé des personnes les mieux qualifiées du point de vue opérationnel, en les faisant dépendre de l'Office des producteurs et lui adjoindre un groupe consultatif composé de représentants de l'industrie et des consommateurs.

(4) Donner à cet organisme le mandat suivant:

a) Développer et maintenir un inventaire précis des bovins au Canada. Être habilité pour ce faire à exiger des producteurs et de l'industrie qu'ils fassent des rapports.

b) Fournir des conseils aux producteurs au sujet des capacités de commercialisation à court et à long termes.

c) Étudier et mettre au point des techniques ainsi que des procédures améliorées de commercialisation et de reproduction, établir des liens de communication avec les entreprises de salaison et les autres entreprises et négocier avec elles la mise en œuvre des modifications souhaitées.

d) Mettre au point, tenir et publier des statistiques en matière de prix.

Une éventuelle façon d'opérer originale pour cet organisme serait la suivante:

a) Au moyen de messages enregistrés, par la radio ou directement par téléphone, prendre contact avec les producteurs qui ont du bétail à vendre et les informer de l'opportunité de la mise en vente un jour ou une semaine

[Text]

term over-or-under loading of markets and could apply to both slaughter and feeder cattle.

(b) Provide an advisory service to producers in respect of longer term marketing potentials and thus assist producers in their decision-making in respect of the period during which they should aim at having their cattle ready for market.

(c) The "body" would forecast market supply on both a short and long term basis and thus the industry could be in a better position to market surpluses when these appear. I know that many will say that such forecasts are notoriously unreliable and can quote examples of incorrect forecasting. In this connection it is worth noting that agricultural price and supply forecasting is done largely to influence producer decisions. Thus if a long supply and a short price is forecast and this situation does not arise, it could mean that producers have taken advantage of the advice, have followed it and thus switched the supply situation around; or in other words, the potential problem of instability has been corrected. I suppose what I am really saying is that the only successful forecast of agricultural supply and price is one that does not come true.

Honourable senators, in summary then, there would not seem to be any one magic solution to the problem of instability in the beef industry but rather all possible approaches to reducing its effects including some national stimulus to more orderly marketing should be actively pursued.

Certainly something needs to be done to increase the producers power in the marketplace, otherwise he will continue to take that portion of the consumer's dollar that is left after all others have "taken" what they consider to be their share or what they are able, through exercise of their bargaining power to obtain. Unless this is done, the percentage of the final dollar that accrues to producers will continue to decrease, and with this decrease instability will increase since most or all of the final price variability be concentrated in the producers share.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Inman: On page 5 you say:

since the only beef future market available is outside Canada—

Will there not be a market in Canada?

Mr. Williams: There is no commodity market—that is, a futures market—for beef. There used to be one in Winnipeg but it is now closed; so you have to operate on the Chicago market or some other market.

[Traduction]

donné. Ces renseignements pourraient diminuer les fluctuations à court terme en ce qui concerne la suralimentation ou la sous-alimentation des marchés et pourraient s'appliquer à la fois au bétail destiné à la boucherie et aux bovins à l'engraissement.

b) Fournir un service consultatif aux producteurs relativement à des possibilités de vente à plus long terme et, de cette façon, aider les producteurs à prendre leurs décisions en ce qui concerne les périodes pour lesquelles ils doivent prévoir que leur bétail sera prêt pour le marché.

c) L'organisme ferait des prévisions en ce qui concerne l'approvisionnement du marché, à la fois à court et à long termes et, de cette façon, l'industrie serait dans une meilleure position pour vendre les surplus lorsque c'est nécessaire. Je sais que de nombreuses personnes diront que de telles prévisions sont notoirement peu sûres et peuvent donner des exemples de prévisions inexactes. A cet égard, il est opportun de noter que les prévisions en matière de prix et d'approvisionnement agricoles visent dans une grande mesure à influencer les décisions des producteurs. C'est ainsi que si l'on prévoit un fort approvisionnement et de bas prix et que cette situation ne se manifeste pas, cela pourrait signifier que les producteurs ont profité des conseils, les ont suivis et ont remédié à la situation, c'est-à-dire en d'autres termes que le problème potentiel d'instabilité aurait été corrigé. En fait, je suis en train de dire que les seules prévisions heureuses dans le domaine de l'approvisionnement agricole et des prix sont celles qui ne se réalisent pas.

Honorables sénateurs, en résumé, il ne semblerait pas qu'il y ait de solution magique au problème de l'instabilité dans l'industrie du bœuf, mais que l'on devrait plutôt s'occuper activement d'étudier toutes les façons possibles d'atténuer ses répercussions, et même d'avoir recours à un stimulant national en vue d'établir une commercialisation plus ordonnée.

Il est certainement nécessaire de faire quelque chose pour augmenter le pouvoir des producteurs sur le marché, sinon il continuera à ne pouvoir prélever que la portion des dollars dépensés par les consommateurs qui reste une fois que tous les autres ont «prélevé» ce qu'ils considèrent être leur part ou même tout ce qu'ils sont en mesure d'obtenir en faisant jouer leurs pouvoirs de négociation. A moins que cela ne soit fait, le pourcentage des dollars définitifs qui revient au producteur continuera à diminuer et, avec cette baisse, l'instabilité augmentera étant donné que la plus grande partie ou la totalité de la fluctuation du prix définitif sera concentrée dans la part des producteurs.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Inman: A la page 5 vous avez déclaré:

«Étant donné que le seul marché disponible à l'avenir se trouve en dehors du Canada»—

n'y aurait-il pas un marché au Canada?

M. Williams: Il n'y a pas de marché de denrées—c'est-à-dire qu'il n'y a pas de marchés futurs—pour le bœuf. Il y en avait un autrefois à Winnipeg, mais il est maintenant fermé.

[Text]

Senator McNamara: Mr. Chairman, that was a short-term operation. It was not really used to a large extent.

Mr. Williams: It was not supported by—I am not too sure whether it was the speculators or the producers; but anyway, it was not supported. That is correct.

Senator Hays: On page 2 you say:

I do not propose to comment on this other than to note that under current tariff rates cattle have to be 3c-5c per pound cheaper in Canada than they are in the United States—

Stating at Omaha, you might explain to the committee how it functions. What triggers the movement of these cattle at five cents per pound?

Mr. Williams: For cattle to start to move from Canada into the United States, in volume on a continuous basis,—obviously they move from time to time in limited quantities despite the fact that on the average in Canada there may not be that kind of differential—first, there is a one and a half-cent tariff on live cattle and a three-cent tariff on dressed beef. So before Canadian cattle can move into the United States the price in Canada has to be one and a half cents below the price in the United States.

Also, freight has to be paid. The main centres of consumption of beef in the United States are on the eastern seaboard. There is another centre in California, but mainly the beef that is imported from Canada goes to the midwest and it displaces the midwestern beef that moves to the Atlantic seaboard, to New York, Boston and so on. Mainly it has to go east; and that freight amounts to another one and a half cents to perhaps three cents.

Because of changing exchange rates and price structures, people usually like to have the differential about two cents above the actual difference before beef will really start to move, because of the length of time it takes to move and the fact that there may be changes in the exchange rate, or the price of cattle may change in either country. That is why I say it has to be from three cents to five cents before it will move in any volume on a continuous basis.

Senator Inman: I come from Prince Edward Island. When we get a good piece of beef they tell us it is western beef. You say it comes from Montreal. I am told that very little goes beyond there. Does it go to the United States and we buy it from there?

Mr. Williams: Some of it is slaughtered locally, but I think the Atlantic provinces are somewhere around 30 per cent self-sufficient in beef. Most of the beef comes through from western Canada to the Montreal market and is moved on. There is a rather anomalous situation in the maritimes. Despite the fact it is deficient in beef the price for live cattle is usually less in the maritimes than it is anywhere else, in the west or in Montreal.

[Traduction]

De sorte que vous devez réaliser vos opérations sur le marché de Chicago ou sur un autre marché.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, il s'agissait là d'une opération à court terme. Elle n'a pas vraiment été utilisée dans une grande mesure.

M. Williams: Elle n'a pas été appuyée—je ne suis pas certain s'il s'agissait des spéculateurs ou des producteurs mais, de toute façon, elle n'a pas été appuyée. C'est exact.

Le sénateur Hays: A la page 2 vous déclarez:

Je n'ai pas l'intention de formuler d'autres observations sur ce point, sinon pour noter qu'en vertu des tarifs actuels le bétail doit être de 3 à 5¢ la livre moins cher au Canada qu'il ne l'est aux États-Unis.

En commençant par Omaha, vous pourriez peut-être expliquer au comité comment cela fonctionne. Qu'est-ce qui fait que ce cheptel soit 5¢ la livre moins cher?

M. Williams: Pour que le bétail passe du Canada aux États-Unis, en volumes et de façon permanente, il est manifestement envoyé de temps en temps en quantités limitées même si, en moyenne, au Canada, ce genre de différence n'existe peut-être pas. Premièrement, il existe un tarif d'un cent et demi pour le bétail vivant et un tarif de trois cents pour le bœuf habillé. Ainsi, avant que le bétail canadien puisse être importé aux États-Unis, le prix au Canada doit être un cent et demi moins élevé que le prix américain.

Il faut également payer le transport. Les principaux centres de consommation du bœuf aux États-Unis se trouvent sur la côte est. Il y a un autre centre en Californie mais en général le bœuf importé du Canada se rend principalement au centre ouest, et ce qui fait que le bœuf de l'ouest se rend sur la côte de l'Atlantique vers New York, Boston, Chicago et ainsi de suite. Il est principalement importé vers l'est. Le transport coûte un cent et demi de plus et parfois jusqu'à trois cents.

En raison des taux variables de change et des structures de prix, les gens préfèrent habituellement que l'écart soit de deux cents plus élevé que l'écart réel avant qu'il soit réellement importé; en raison du temps nécessaire pour le faire et du fait que les taux de change ou le prix du bœuf dans l'un ou l'autre pays peuvent changer. C'est pourquoi je dis que le prix doit être de 3 à 5¢ moins élevé avant l'importation, de manière permanente.

Le sénateur Inman: Je viens de l'Île-du-Prince-Édouard. Lorsqu'on obtient une bonne pièce de bœuf, on nous dit qu'elle vient de l'ouest. Vous dites que le bœuf vient de Montréal. On m'a dit que très peu de bœuf se rend plus loin que cette ville. Se rend-il aux États-Unis d'où nous l'achetons?

M. Williams: Une certaine quantité est abattue localement mais je crois que les provinces maritimes sont, à quelque 30%, autonomes dans la production du bœuf. La plus grande part du bœuf provient de l'ouest canadien au marché de Montréal et est ensuite acheminée vers les provinces maritimes. La situation est assez anormale dans les maritimes. Même ces provinces manquent de bœuf, le prix du bétail vivant est habituellement moins élevé dans les maritimes que partout ailleurs, dans l'ouest ou à Montréal.

[Text]

Senator Inman: I was in Truro last week and went shopping with my friend. She bought some sirloin steak at \$2.68 per pound. I thought that was rather expensive, and it was not all that good.

Senator Olson: I apologize for being late, Mr. Chairman, but I do not think that I was responsible. I wanted particularly to be here when Mr. Williams began his submission, but I was not here and I have been trying to catch up since I arrived.

On page 4 Mr. Williams deals with what seems to be the same objective of those who support supply-management by way of a marketing board and those who think they can do it by way of some kind of improved information service. It comes down to the point that the objective is the same—that is, influencing supply.

I wonder if you have given any consideration to the lead time with respect to the influence on supply in this particular case. I can see where, if you were guaranteed enough lead time in the beef industry, you could adjust supply to fit whatever the market demand may be at a reasonable price. But occasionally there are times when there is no prior indication of when you will have a downturn in demand that will adversely affect a market, and it happens rather immediately, and we do not seem to have any mechanism in place now.

Perhaps I should put it this way, that an information service would really not do very much for that in the short run because there would be some others; therefore, you would almost have to have some kind of supply-management in order to supply the market with what it is able to absorb, even in a short run downturn on demand.

Mr. Williams: Well, while I have said that the objectives of both are to influence supply, I think there are various levels of influence on supply. This, of course, is the question you have raised, senator, what level is going to be desirable and acceptable to industry and society as a whole.

There are, of course, basically three levels at which supply can be effected in the beef industry. One is in the feedlot. In other words, when a fellow puts his cattle in the feedlot, he can decide whether he wants to keep them as short a time as possible or for a relatively long time. I suppose that with most cattle that period might range from 90 days to perhaps 180 days, depending on the rate he wanted to push them and get them off. There is that flexibility.

There is the flexibility that the gentlemen who were with you this morning discussed, the question of whether, instead of marketing calves and have them come to market within six to eight months after that, whether some should be carried through to yearlings. That is a different method of influencing supply.

The first is a relatively short-term one, and can be put into effect in a relatively short time. The second is a mid-term one that can be put into effect, let us say, in the mid-term, perhaps

[Traduction]

Le sénateur Inman: Je me trouvais à Truro la semaine dernière et je faisais des achats avec une amie. Elle a acheté un steak de surlonge à \$2.68 la livre. A mon avis, c'était assez cher et il n'était pas si bon que cela.

Le sénateur Olson: Je m'excuse d'être en retard, monsieur le président, ce n'est pas ma faute. Je voulais particulièrement être présent lorsque M. Williams a commencé son mémoire mais je n'ai pas pu y être et j'essaie, depuis mon arrivée, de rattraper le temps perdu.

A la page 4, Monsieur Williams traite ce qui semble être le même objectif que celui de ceux qui appuient la gestion de l'offre au moyen d'un office de commercialisation et de ceux qui estiment qu'ils peuvent atteindre cet objectif grâce à un service d'information amélioré. Tout revient finalement à dire que l'objectif est le même: influencer l'offre.

Je me demande si vous avez étudié de quelque façon, dans ce cas particulier le délai en ce qui concerne l'influence de l'offre. Je conçois une situation où, si l'on vous assurait un délai assez long dans l'industrie du bœuf, vous pourriez rajuster l'offre de façon à ce qu'elle corresponde à la demande du marché, peu importe ce qu'elle représente, et ce à un prix raisonnable. Il peut toutefois arriver que vous n'ayez aucun signe avant-coureur d'une baisse de la demande qui influencerait négativement un marché, et cela se passe presque tout de suite; et il ne semble y avoir aucun mécanisme en place à l'heure actuelle.

Je devrais peut-être m'exprimer autrement et dire qu'un service d'information ne pourrait pas vraiment faire grand chose à court terme parce qu'il y en aurait d'autres; vous seriez donc presque toujours tenus d'avoir votre propre gestion de l'offre afin d'approvisionner le marché en conséquence, même lorsqu'il y a une baisse à court terme de la demande.

M. Williams: Voici, même si j'ai déclaré que les objectifs des deux sont d'influencer l'offre, je crois qu'il existe divers niveaux d'influence de l'offre. Nous revenons naturellement à la question que vous avez soulevée, sénateur, c'est-à-dire quel niveau serait souhaitable et acceptable pour l'industrie et la société en général.

Il y a fondamentalement trois niveaux de base auxquels l'offre peut être réalisée dans l'industrie du bœuf. La première, le parc d'engraissement. Autrement dit, lorsqu'un exploitant place son bétail dans un parc d'engraissement, il peut décider de l'y laisser le moins longtemps possible ou pour une période assez longue. Je suppose que la plupart des bêtes devraient y passer de 90 à peut-être 180 jours, selon le délai qu'il aura choisi et le poids qu'il veut obtenir. Il y a donc une certaine souplesse.

Il y a également une autre possibilité et les messieurs qui vous accompagnaient ce matin en ont traité. Au lieu de commercialiser des veaux et de les mettre sur le marché à six ou huit mois, on pourrait attendre et laisser certains atteindre un an. Il s'agit d'une autre façon d'influencer l'offre.

Le premier niveau est peut-être atteint dans un délai relativement court. Le deuxième niveau est une solution médiane qu'on peut atteindre un an ou un an et demi environ. Quant au

[Text]

a year or a year and a half or something of this nature. The other is a change in the size of the breeding herd. Here you are talking probably three years. So there are those three levels.

The question you ask, as I understand it, is whether it is possible to influence supply through information.

Senator Olson: In a short timeframe.

Mr. Williams: With the first two it might be possible. If it is the third method that you are going to influence, I do not really think that it is possible. The question you raised raises the entire question of whether it is possible to influence supply through moral suasion and information. I think that I would have to say, based on experience with other commodities that have tried it, it has not been very successful.

Senator Olson: Mr. Chairman, I think Mr. Williams dealt with that in some further detail earlier, when he spoke about advice being only successful if it does the opposite of what is recommended, or something to that effect. I am talking of the producer's influence.

On page 6, you say:

Changed practices: like others, the beef industry is constantly changing and perhaps more changes would be helpful—For example, there is no doubt that the producer with an operation based on the sale of feeder calves has suffered most in the current downturn.

I suppose it would follow, then, that these cow-calf subsidization programs—that do in fact encourage that phase of the beef industry to hold their levels to some extent, at least, so that it slows down some of the distress selling—are to some extent counter-productive for adjusting supply for some later market demand.

Mr. Williams: I do not think there is any doubt about that, but I think that one has to take cognizance of the fact—and I am sure that this group would be among the first to do that—that there are both economic and social problems involved here. In my view, while the cow-calf programs possibly help some of the social problems, I suppose, as you have pointed out, they are complicating some of the economic problems.

Senator Olson: The other part that is a bit troublesome to me regarding the subsidization of cow-calf programs seems to be that—not in numbers, but the ones who are vocal about it—the Canadian Cattlemen's Association, the Western Stockgrowers and so on, who claim to represent the cow-calf operators—although I think they represent something less than 5 per cent of them, but they claim to be the spokesman for them—are the ones that are most adverse, if that is the right word, to the subsidization programs. I suppose I should not be asking you the question, but it seems to me that there is something rather contradictory about distorting the supply picture and at the same time subsidizing people whose spokesmen claim they do not want to be subsidized.

[Traduction]

troisième niveau, il faut modifier le nombre de bêtes du troupeau de reproduction. Dans ce cas on peut parler de trois ans. Il y a donc ces trois niveaux.

Et si je comprends bien, vous voulez savoir s'il est possible d'influencer l'offre au moyen de l'information.

Le sénateur Olson: A court terme.

M. Williams: Dans les deux premiers cas cela pourrait être possible. Si vous essayez avec la troisième méthode, je ne pense pas que ce soit possible. La question que vous avez soulevée entraîne entre autre: celle de savoir s'il est possible d'influencer l'offre par la persuasion morale et l'information. Je crois que je dois dire, d'après mon expérience dans d'autres domaines, que cela n'a pas été un succès.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je crois que M. Williams a déjà parlé plus en détail de ce point un peu plus tôt, lorsqu'il nous a dit que la consultation ne pouvait réussir que si elle faisait le contraire de ce qui est recommandé, ou quelque chose du genre. Je veux parler d'influencer le producteur.

A la page 6, vous déclarez:

Pratiques modifiées: Comme les autres industries, celle de la viande de bœuf change constamment et il serait peut-être utile qu'elle change encore d'avantage. Par exemple, il est certain que c'est bien le producteur dont l'exploitation se fonde sur la vente de vœux d'emboûche qui a été le plus durement touché par le revirement actuel.

Je suppose qu'il s'ensuivrait donc que ce programme de subventions de l'industrie du naissage, qui incite en fait le secteur de l'industrie de la viande de bœuf maintenir, ses niveaux, dans une certaine mesure, au moins, de façon à réduire un peu la vente en période de panique, que ce programme incite donc dans une certaine mesure à la contre-production, en vue d'ajuster l'approvisionnement en prévision d'une demande ultérieure du marché.

M. Williams: Je crois que cela ne fait aucun doute, mais je pense qu'il faut tenir compte du fait, et je suis certain que ce groupe sera l'un des premiers à le faire, que nous faisons face à des problèmes économiques et sociaux. A mon avis, alors que d'une part les programmes de naissage ont peut-être contribué au règlement de certains problèmes sociaux, il me semble, comme vous l'avez souligné, qu'ils compliquent aussi certains problèmes économiques.

Le sénateur Olson: Il y a un autre aspect qui me tracasse concerne l'accord de subventions à un programme de naissage. Parlons, non pas de la masse, mais des éléments qui crient le plus fort: l'Association des producteurs de bétail du Canada, la Western Stockgrowers et autres, qui prétendent représenter les producteurs de l'industrie du naissage et être leur porte-parole, je crois qu'elles n'en représentent en fait pas plus de 5%, mais de toute façon, ce sont les plus farouches adversaires de ces programmes de subventions. Je suppose que je ne devrais pas vous poser cette question, mais il me semble qu'il est assez contradictoire de déformer d'une part l'image de l'approvisionnement, et de subventionner d'autre part des producteurs qui, selon leurs porte-parole, ne veulent pas de subventions.

[Text]

Mr. Williams: I did not see any question mark at the end of that, Senator Olson.

Senator Olson: Can I draw your attention to page 8, paragraph 3, where you say it should be made up of industry and consumer representatives? For example, if you are going to have a marketing agency, or commission, or whatever, that is really going to do collective bargaining to some extent for and on behalf of producers of commodities, I do not know of any labour unions that put management on their negotiating committee. I seems to me that it is not quite—

Mr. Williams: I am not suggesting, Senator Olson, that any of these people be on the committee. I am just saying that the operational group be responsible to a board of producers. The board would be producers, but the board would have an advisory group of industry and consumer representatives. The operational portion of it would be producers.

Senator Olson: I did not understand that properly, then. I thought you were suggesting that there be some consumer representatives on what in fact might be termed a producers' marketing agency. I do not think there is any more justification for consumers to be on that than there is for management to be on a labour negotiating committee. I am sorry if I misunderstood you.

Senator Michaud: I think at one stage in your remarks you suggested that it would be different to organize trade marketing boards, as we know them, for beef, as has been organized for other common commodities under marketing boards. At one stage in your remarks did you say that you could not expect to organize a marketing board under the same conditions as they had been organized for other commodities?

Mr. Williams: I did not intend to say that, Senator Michaud.

Senator Michaud: It is my error then.

The Chairman: I think you said it is harder to get a cost factor that is fair.

Mr. Williams: What I am saying, senator, is that hens, regardless of where they are fed in Canada, get basically the same ration. They are maintained basically under the same artificial conditions. It is essentially a factory operation. Beef cattle, on the other hand, are handled quite differently. I am sure you have heard people talk of the different costs of production in different parts of the country. That very subject was discussed at your meeting this morning. All I am saying is that beef cattle are raised under so many different regimes across Canada that to establish a final price would be a constant source of aggravation.

[Traduction]

M. Williams: Est-ce bien une question que vous me posez, sénateur Olson.

Le sénateur Olson: Puis-je attirer votre attention sur la page 8, au paragraphe 3, où vous déclarez qu'il devrait y avoir des représentants de l'industrie et des consommateurs. Par exemple, si vous devez constituer un office de commercialisation, ou une commission, ou quoi que soit, qui doit vraiment procéder à des négociations collectives au nom et dans l'intérêt des producteurs des produits de base, je dois vous dire que je ne connais aucun syndicat qui admet la direction dans son comité de négociations. Il me semble que ce n'est pas très . . .

M. Williams: Je ne veux pas dire, Monsieur le sénateur, qu'une de ces personnes doit siéger au Comité. Je dis tout simplement que le groupe opérationnel doit répondre devant un conseil de producteurs. L'office doit en être un de producteurs. Il aurait tout de même un groupe consultatif constitué de représentants de l'industrie et des consommateurs. L'élément opérationnel serait constitué de producteurs.

Le sénateur Olson: Alors je n'avais pas très bien compris. Je croyais que vous vouliez dire que certains représentants de consommateurs pourraient faire partie de ce qui peut être désigné comme un office de commercialisation des producteurs. Je pense en effet que les consommateurs n'ont pas plus à faire dans un office de commercialisation que les directeurs dans une unité de négociations collectives. J'avais mal compris vos propos, je vous prie de m'excuser.

Le sénateur Michaud: Je pense qu'à un certain moment dans votre intervention vous avez laissé entendre que la situation serait différente si l'on constituait, pour la viande de bœuf, des offices de commercialisation, du genre de ceux que nous connaissons et qui ont été mis sur pied pour d'autres produits de base communs. Dans votre intervention, avez-vous dit que vous ne pouviez vous attendre à constituer un office de commercialisation dans les mêmes conditions que celles qui régnaient au moment de l'organisation d'offices de commercialisation pour d'autres produits de base?

M. Williams: Ce n'est pas ce que je voulais dire, monsieur le sénateur.

Le sénateur Michaud: C'est donc moi qui me suis trompé.

Le président: Je pense que vous avez dit qu'il est encore plus difficile d'obtenir un facteur coût qui soit juste.

M. Williams: Monsieur le sénateur, je veux simplement dire que les poules reçoivent à peu près la même ration de nourriture, peu importe l'endroit où on les élève. Elles sont élevées dans les mêmes conditions artificielles. Il s'agit essentiellement de production à la chaîne. Par contre, l'élevage des bovins s'effectue d'une façon tout à fait différente. Je suis certain que vous avez entendu beaucoup de gens parler de la différence qui existe au chapitre des coûts de production entre les diverses régions du pays. Vous en avez justement parlé au cours de votre séance de ce matin. Je veux simplement dire que l'élevage des bovins s'effectue dans des conditions si différentes d'un océan à l'autre que l'établissement d'un prix final provoquerait une dégradation constante de la situation.

[Text]

Senator Hays: What is the difference in the pricing today between Calgary and Montreal? We have been led to believe that cattle are priced out of Montreal and mostly consumed in that area. That being so, the only difference would be delivery, would it not?

Mr. Williams: At the present time, we basically have a national price for cattle. That price is backed off by transportation into the Montreal market. But that price is not arbitrarily set by a board. It may be that it is set arbitrarily by brokers. Some people claim that it is.

Senator Hays: That was going to be my next question.

Mr. Williams: My personal feeling is that our prices are largely set in the United States. Certainly, if the price set by brokers in Montreal gets out of line, the large chains will not hesitate to bring in dressed beef from the United States. That has certainly happened in the past.

Senator Hays: What is the pricing structure in the United States?

Mr. Williams: Presumably, the price in the United States is based on the law of supply and demand in the three major markets, which are Sioux City, Omaha and St. Paul.

Senator Hays: Why, then, have cattle been 35 cents a pound one day and 60 cents a pound the next day? Is that as a result of the suppliers shorting the market?

Mr. Williams: I do not think I can answer that question. The differential you are quoting is much wider than that which has ever occurred. It certainly is true that in recent years the amount of day-to-day and week-to-week fluctuation in the market is greater than it used to be. At one time if the price changed 25 cents over the course of a week on one hundredweight, that would be a fairly substantial fluctuation.

Senator Hays: Why is the price of coffee high?

Mr. Williams: I can only go on what I read in the newspapers. They claim there is a shortage. I noticed in yesterday's newspaper that, while there was no shortage of tea, the price of tea was on the increase.

Senator Hays: Why was sugar expensive at one time?

Mr. Williams: I expect that sugar is more a question of manipulation on the commodity markets.

Senator Hays: Do you mean manipulation by shorting supply?

Mr. Williams: Yes.

Senator Inman: Was there not legal action two or three years ago involving the major sugar refineries?

[Traduction]

Le sénateur Hays: Aujourd'hui même, quelle est la différence entre le prix de Calgary et celui de Montréal? Nous sommes portés à croire que le prix du bœuf est établi à l'extérieur de Montréal alors que presque toute la viande est consommée dans cette région. Ceci dit, la seule différence se situe au stade de la livraison, n'est-ce pas?

M. Williams: A l'heure actuelle, il existe un prix de base national pour le bœuf. Ce prix est encore gonflé par les frais de transport jusqu'au marché de Montréal. Mais il n'est pas établi arbitrairement par un office. Il se peut très bien qu'il soit établi arbitrairement par des courtiers. Certaines personnes le prétendent.

Le sénateur Hays: Vous venez de répondre à la question que j'allais poser.

M. Williams: Personnellement, je crois que nos prix sont établis dans une grande mesure en fonction des prix américains. Il est certain que si le prix établi par les courtiers de Montréal augmente trop, les grandes chaînes d'alimentation n'hésiteront pas à importer du bœuf habillé des États-Unis. Cela a certainement dû arriver dans le passé.

Le sénateur Hays: De quelle façon établit-on les prix aux États-Unis?

M. Williams: Je présume qu'aux États-Unis, le prix est établi en fonction de la loi de l'offre et de la demande des trois principaux marchés, ceux de Sioux City, Omaha et St-Paul.

Le sénateur Hays: Comment se fait-il, alors, qu'un jour, le prix du bœuf soit de 35¢ la livre et que le lendemain, il soit de 60¢? Serait-ce la conséquence d'une pénurie créée par les fournisseurs?

M. Williams: Je crois que je ne peux pas répondre à cette question. L'écart dont vous parlez n'a jamais été aussi grand. Il est indubitable qu'au cours des dernières années, les fluctuations quotidiennes et hebdomadaires du marché ont été plus importantes que jamais. A une certaine époque, si le prix d'un quintal de viande changeait de 25¢ au cours d'une semaine, cela représentait une fluctuation assez considérable.

Le sénateur Hays: Comment se fait-il que le prix du café soit si élevé?

M. Williams: Je ne peux que vous répéter ce que j'ai lu dans les journaux. On dit qu'il y a une crise. On disait, dans le journal d'hier, que le prix du thé augmentait; pourtant, il n'y a aucune pénurie dans ce secteur.

Le sénateur Hays: Comment se fait-il que le sucre coûtait si cher à une certaine époque?

M. Williams: Je suppose que, dans le cas du sucre, c'est plutôt une question de manipulation au niveau de la bourse des denrées.

Le sénateur Hays: Vous voulez parler de la réduction de l'offre?

M. Williams: Oui.

Le sénateur Inman: N'y a-t-il pas eu de poursuites judiciaires, il y a deux ou trois ans, contre les grandes raffineries de sucre?

[Text]

Mr. Williams: Yes. That involved Canadian sugar refiners. Sugar is a very different commodity. It varies in price from one place to another. It is used for purposes of speculation all over the world. It can vary in price from three or four cents a pound to \$1 a pound.

Senator Hays: Why is the price of rapeseed high?

Mr. Williams: I think you will probably have to ask the Hunt family that question.

Senator McNamara: I wonder if I might ask a supplementary? Do you not think that the U.S. market is influenced greatly by the importation of Australian and New Zealand beef?

Mr. Williams: I do not think the fed cattle market is influenced to any great extent by importation. The quantity coming in is known. While some of it may compete marginally with domestic-fed beef, it is really a different commodity. On occasion, they substitute mutton for it.

Senator Hays: Would it be the same situation in Canada? In other words, Australian and New Zealand would not affect the fed cattle market.

Mr. Williams: I do not think I would go so far as to say that the fed cattle market would not be affected, but the effect, if there were one, would be marginal.

Senator Hays: You would not blame a poor market on Australian or New Zealand imported beef, then?

Mr. Williams: I think you could put part of the blame on that source, but I would not want to apportion the blame in terms of percentage.

Senator Hays: Would you say it would play a large part or a small part?

Mr. Williams: I would say a small part.

Senator Olson: It would affect D-4 cows much more directly, would it not?

Mr. Williams: It will directly affect that market, yes, as it will some of the others. The mix of Australian and New Zealand beef coming into Canada has changed somewhat over recent years. At one time, almost all of the beef coming in went straight for grinding. I have not seen a recent breakdown of the figures, but there has been a change in that respect. Some of the beef coming in now goes into an end use similar to the end uses of domestic beef.

Senator Olson: Which grades are you referring to?

Mr. Williams: Grades A-1 and A-2.

Senator Hays: You are talking about spencer rolls, and that sort of thing?

Mr. Williams: Yes.

Senator Sparrow: An eminent authority on this whole subject spoke to me a week or so ago. He suggested that if the borders were closed to beef, whether or not there was a

[Traduction]

M. Williams: Oui. Cela touchait les grandes raffineries canadiennes. Le sucre est une denrée bien différente. Leur prix varie d'un endroit à l'autre. On spéculé sur cette denrée partout dans le monde. Le prix peut varier de trois à quatre cents la livre à un dollar la livre.

Le sénateur Hays: Pourquoi la graine de colza coûte-t-elle si cher?

M. Williams: Je crois que vous feriez mieux de poser cette question à la famille Hunt.

Le sénateur McNamara: Pourrais-je poser une question supplémentaire? Ne croyez-vous pas que le marché américain est très influencé par l'importation de bœuf d'Australie et de Nouvelle-Zélande?

M. Williams: Je ne crois pas que l'importation a beaucoup d'incidence sur le marché du bétail engraisé. On connaît le volume d'importation. Même si un certain pourcentage représente un peu de concurrence pour le bœuf engraisé au pays, il s'agit d'une denrée tout à fait différente. A l'occasion, ils la remplacent par du mouton.

Le sénateur Hays: Serait-ce la même situation au Canada? En d'autres termes, l'Australie et la Nouvelle-Zélande n'ont aucune incidence sur le marché du bétail engraisé.

M. Williams: Je n'irais pas jusqu'à affirmer cela, mais les répercussions, s'il y en avait, seraient secondaires.

Le sénateur Hays: Vous n'attribuer donc pas la pauvreté du marché aux importations de bœuf d'Australie ou de Nouvelle-Zélande?

M. Williams: Je pense qu'elles en seraient en partie responsable, mais je serais incapable de vous dire exactement dans quelle mesure.

Le sénateur Hays: D'après vous, ces importations ont-elles beaucoup ou peu d'incidence?

M. Williams: D'après moi, très peu d'incidence.

Le sénateur Olson: Elles affecteraient les vaches D-4 beaucoup plus directement, n'est-ce pas?

M. Williams: Oui, elles viseraient directement ce marché et d'autres. La qualité du bœuf australien et néo-zélandais importé au Canada s'est modifiée quelque peu ces dernières années. A un moment donné, la presque totalité de ce bœuf était haché. Je n'ai pas vu de ventilation récente des données à cet égard; mais il y a eu des changements. A l'heure actuelle, une certaine quantité de bœuf importé est utilisée pour les mêmes fins que le bœuf du pays.

Le sénateur Olson: De quelles catégories voulez-vous parler?

M. Williams: Des catégories A-1 et A-2.

Le sénateur Hays: C'est-à-dire du faux filet etc... ?

M. Williams: C'est exact.

Le sénateur Sparrow: J'ai eu l'occasion la semaine dernière de discuter avec un expert bien connu en la matière. D'après lui, si on fermait nos frontières aux importations de bœuf,

[Text]

shortage created immediately, the psychological effect would raise the price of beef to 70 cents a pound almost overnight. It seems to me that offshore beef from Australia and New Zealand is in fact very much competing with domestic finished beef. It would seem to have an even greater psychological effect in that it would provide the housewife and Air Canada with a choice of less expensive cuts, and it would logically follow, it seems to me, that the pricing structure on all cuts, whether finished beef or otherwise, would be dragged downwards.

In light of those comments, would you say that the effect would be more than just marginal?

Mr. Williams: My opinion is that the influence is marginal. I agree that there are those who say quite the opposite. I think when one says that, one has to look at the number of cows we were exporting. A lot depends on the product the commodity goes into and the mix of the imported product.

Senator Sparrow: If we were to watch the import market more closely, would it not result in fewer of our animals going to the finishing market? Would it not result in more animals being slaughtered at the lean stage to fill the void created by imports not coming in, thereby creating a shortage of finished beef going into the feedlots, which would very quickly affect the price of what is available on that market? I suppose even in 60 days there is quite a difference in finished beef; to bring the bloom on you can do a lot in 60 days. You could sell quicker than that and create a better balance of finished beef so the whole market would move up. If something does not happen now—and I mean now, by the end of June; we keep pushing for something so that someone will look at some type of report—if we have to go through this fall again with low prices, not only in finished beef—five cents or two cents would certainly help—if we have to go through this fall with those calves coming off the market at 25, 30 or 35 cents, I really don't know what will happen. We have hung on and hung on, but we cannot hang on for another year. We are going to be in a desperate situation, and it seems to me something has to be done.

Mr. Williams: In reply to your specific question, it seems to me that if the border were to be closed, if all imports were to be cut off and the price adjusted so that it was desirable from the profit standpoint for producers to sell cattle that fell in the B and C category instead of putting them into the A category, the first thing that would happen would be that the market would become overloaded with those and the price would go to pieces again. It depends entirely on the number of people who would switch and how quickly they would switch as to what would happen to that market. I honestly have no way of forecasting, other than personal opinion, how many would change over. I suspect that there would not be too many. People do not change overnight.

Senator Sparrow: It seems to me that if we are importers of beef it does not really matter at what level that import is at, whether it is finished, feeders or whatever. It will all work down through the system. It seems to me there is great danger. If we are short five per cent in the total industry of cattle, that

[Traduction]

qu'une pénurie en découle immédiatement ou non, l'effet psychologique suffirait pour entraîner une augmentation de 70 cents la livre de bœuf du jour au lendemain. Il me semble que le bœuf importé d'Australie et de Nouvelle-Zélande fait vraiment concurrence au bœuf fini du pays. Cela semblerait avoir une incidence psychologique encore plus considérable, du fait que les particuliers et Air Canada se verraient offrir un choix de coupes moins meilleur marché, ce qui aurait pour conséquence logique une baisse du prix de toutes les coupes, qu'il s'agisse de bœuf fini ou autre.

A la lumière de ces quelques observations, ne croyez-vous pas que l'incidence serait beaucoup plus que secondaire?

M. Williams: Cette mesure aurait, à mon avis, une incidence marginale. Je sais que certains prétendent le contraire. Il faut considérer le nombre de vaches que nous exportons. Les composantes de base du produit et le mélange du produit importé ont une grande importance.

Le sénateur Sparrow: Si nous devons surveiller de plus près le marché des importations, n'y aurait-il pas un nombre moins élevé de nos animaux sur le marché de la finition? Un plus grand nombre d'animaux encore maigres ne seraient-ils pas abattus pour combler le vide créé par l'absence d'importations, ce qui entraînerait une pénurie du bœuf de finition dans les parcs d'emboûche et influerait très rapidement sur le prix des bêtes à vendre? Je suppose que même 60 jours font toute une différence dans la finition du bœuf; pour l'achever, on peut faire beaucoup en 60 jours. Vous pourriez vendre plus vite et créer un meilleur équilibre du bœuf «fini»; ainsi, l'ensemble du marché progresserait. Si on ne fait rien maintenant, c'est-à-dire d'ici la fin juin, et que nous continuions à exercer des pressions dans le simple but de présenter un rapport, si nous devons connaître les mêmes bas prix cet automne, et ce, non seulement pour le bœuf «fini» (une augmentation de 5 ou 10 cents serait certainement utile), si les veaux doivent encore valoir, cet automne 25, 30 ou 35 cents sur le marché, je ne sais vraiment pas ce qui arrivera. Nous avons longtemps attendu, mais nous ne pouvons attendre encore un an. Nous serons dans une situation désespérée, et il me semble qu'il faut faire quelque chose.

M. Williams: Pour répondre à votre question, il me semble que si on fermait la frontière, qu'on supprime toutes les importations et que le prix soit ajusté de sorte qu'il serait avantageux pour les éleveurs de vendre des bêtes des catégories B et C plutôt que de les placer dans la catégorie A, la première chose qui arriverait, c'est que le marché serait surchargé et que les cours s'effondreraient encore une fois. Ce qui se produirait sur le marché dépendrait exclusivement du nombre de producteurs qui agiraient ainsi et de la rapidité avec laquelle ils le feraient. Je ne peux vraiment pas prédire combien adopteraient ce système, mais à mon avis, ils ne seraient pas nombreux. Les gens ne procèdent pas à des changements du jour au lendemain.

Le sénateur Sparrow: Il me semble que pour des importateurs de bœuf, le niveau des importations n'importe pas vraiment, qu'il s'agisse de bœufs engraisés, d'animaux mi-gras, ou de quoi que ce soit. Cela ne fait pas de différence. Mais 5 p. 100 de moins dans toute l'industrie du bétail, c'est beaucoup et

[Text]

is a lot of cattle, and that can affect the market, so we would have to be very cautious that in the short period the price of beef did not jump to \$1, for example, so you would get consumer reaction. At some point the balance means that you restrict the imports until the price level is reached, and then gradually start to reopen the border to maintain a certain price so that the consumers are reasonably happy with that as well as the producers.

Mr. Williams: What you are describing is essentially the procedure followed in the EEC, where they decide on what is considered to be a desirable price. They are bigger importers normally than ourselves. At least they were when they started this. They decide what price they want to maintain and they have settled different levels of intervention prices, target prices and things of that nature. They reached that decision; they then controlled imports through a levy system, rather than a prohibition or a quota system.

Senator Hays: A tariff.

Mr. Williams: Yes, a tariff. That makes it essentially impossible to move beef into that part of the world. They have the corollary that has to go with that; namely, they have an intervention price at which they are prepared to step in on the market and buy beef, and that is what they did. That is part of the trouble the world is facing at the present time. They set their prices extremely high; at least, extremely high by our standards; they were not extremely high by their standards. As a consequence they got overproduction; people went out of the dairy business; they bred their cows to beef cattle, to beef bulls, they got into the beef business. I forget how many hundreds of thousands of tons they had surplus in the Community which they sold throughout the world markets, forced down these prices, which forced down the prices of the normal exporters such as Australia, New Zealand and the Argentine, all of which influenced world prices. It certainly is possible to do something of that nature, but once again we come back to the very difficult problem of what price you set.

The Chairman: We had the feeders here this morning. You were attending that meeting, at which I think Mr. Pahara said he sold finished cattle for 40 cents a pounds just last night. Senator Hays and others have said it should be up to 48 cents or 50 cents.

Senator Hays: My figure was 46 cents.

The Chairman: You had it up to 50 cents at one point. If the difference between a viable beef industry and the mess we are in today is six cents a pound, 40 cents up to 46 cents a pound, and if beef dresses out 30 per cent, or whatever it is, it would seem to me that if the consumer would pay another 20 or 30 cents a pound, if we had the kind of beef marketing authority that you propose here, but with some teeth in it, they should be able to go in and manage the system, perhaps restrict imports from the United States, which is certainly not troublesome by way of volume today, and we could look after our beef

[Traduction]

cela peut influencer sur le marché. Nous devrions donc nous assurer à court terme que le prix du bœuf n'est pas passé à \$1.00, par exemple, car les consommateurs réagiraient. A un certain point, l'équilibre revient à limiter les importations jusqu'à ce qu'on atteigne un certain niveau de prix, puis entreprendre graduellement de réouvrir la frontière pour maintenir un prix qui satisfasse raisonnablement les consommateurs et les éleveurs.

M. Williams: Vous décrivez essentiellement la méthode adoptée par la C.E.E., qui détermine ce qui est considéré comme un prix souhaitable. Normalement, elle importe plus que nous. C'était du moins le cas lorsqu'elle a entrepris d'agir ainsi. Elle détermine le prix qu'elle veut maintenir. Elle a établi différents niveaux de prix d'intervention, de prix limite, etc. Elle en est arrivée à cette décision, puis elle a entrepris de contrôler les importations grâce à un système de prélèvements plutôt qu'un système d'interdiction ou de contingentement.

Le sénateur Hays: Une sorte de tarif douanier.

M. Williams: Oui, un tarif douanier qui rend pratiquement impossible l'expédition de bœuf dans cette partie du monde. Il y a un corollaire à cela; c'est-à-dire que les européens ont un prix d'intervention qui leur permet de s'introduire sur le marché pour acheter du bœuf, et c'est ce qu'ils ont fait. C'est ce qui explique une partie des problèmes que le monde affronte actuellement. Ils fixent leurs prix à un niveau extrêmement élevé, du moins en fonction des normes canadiennes. Ils ne sont pas très élevés en fonction des normes européennes. Il y eut donc une surproduction; les agriculteurs ont dû abandonner la production laitière, ils ont engraisé leurs vaches pour la viande, ils ont produit du bœuf, et ont passé à la production de viande de bœuf. J'ai oublié à combien de centaines de milliers de tonnes s'élevait la surproduction dans la CEE, surproduction qui a été écoulée sur les marchés mondiaux en faisant baisser les prix, ce qui a obligé les exportateurs traditionnels comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Argentine à baisser leurs prix et ce phénomène a eu une influence sur les prix mondiaux. Il est certainement possible de faire quelque chose de semblable, mais une fois de plus, nous en revenons au très difficile problème de la fixation des prix.

Le président: Ce matin, nous avons entendu les nourrisseurs. Vous avez assisté à cette réunion, au cours de laquelle M. Pahara a dit qu'il avait vendu la nuit dernière du bétail engraisé à un prix de 40 cents la livre. D'autres personnes, dont le sénateur Hays, ont dit que ce prix devrait passer à 48 ou 50 cents.

Le sénateur Hays: J'ai cité le chiffre de 46 cents.

Le président: A un certain moment, il a été question de 50 cents. Si la différence entre une industrie saine du bœuf et le marasme où nous nous trouvons actuellement tient à une différence de prix de 6 cents la livre, c'est-à-dire la différence entre 40 et 46 cents la livre, et s'il y a une perte de 30% au dépeçage, il me semble que si le consommateur devait payer 20 ou 30 cents de plus par livre, et si nous avions sur la commercialisation du bœuf l'autorité que vous évoquez, nous devrions être en mesure de dominer la situation, en diminuant éventuellement les importations des États-Unis qui ne posent sans

[Text]

producers; our consumers would not be paying all that much more and we would have a stable beef industry. I am sure it is not quite that simple, but it seems to me a terrible thing if the difference between a viable industry and the mess we are in today is six or eight cents a pound and we are not able to do something about it—and we are net importers.

Mr. Williams: I could not agree with you more. The question that I was raising was whether you want to have 46 cents as an average that producers receive over time, with some normal market fluctuations that would serve to clear markets or bring on a little more production when it is needed, or whether you want that 46 cents set by some kind of an edict. My suggestion is that we should start off, and I used the expression "original terms of reference", with a system that tries to influence supply, and through supply influence price.

The Chairman: That appeals to me, but I think we would not be far away from the position where you had this edict, and after having put it into effect you start to influence supply and demand around that figure.

Mr. Williams: The only difficulty I see about that is if you have an edict that somebody must pay 46 cents and people have to market cattle and the trade is not prepared for it, or the consumers will not buy it. I am sure you have been quoted that famous line that all the people in the beef industry use, you have got to either sell it or smell it.

The Chairman: I have not heard it before.

Mr. Williams: If you have an edict you have to have a standby program that will buy that, and buying beef has not turned out to be too profitable for most governments that have engaged in it.

The Chairman: If we should put your recommendations into our report it would certainly be much less likely that anything would happen very quickly after that. Supposing your system were in effect, how long do you think it would take to get to 46 cents?

Mr. Williams: I think the normal market changes will bring about that just as fast as these changes will.

The Chairman: In other words, we don't need your proposal?

Mr. Williams: Yes, you do need it sometime. You will need it to provide some measure of continuing stability, but I would think that before a program such as this could come into effect the market will have turned around. People have been saying that for two years.

[Traduction]

doute pas beaucoup de problèmes aujourd'hui et nous pourrions nous occuper de nos producteurs de bœuf; nos consommateurs ne devraient pas payer tellement plus cher et nous aurions une industrie du bœuf stable. Je suis sûr que ce n'est pas tout à fait aussi simple, mais ce serait dramatique si la différence entre une industrie viable et le marasme où nous nous trouvons aujourd'hui tenait à 6 ou 8 cents de différence par livre et si nous n'étions pas en mesure de faire quelque chose pour y remédier—car nous sommes des importateurs nets.

M. Williams: Je suis parfaitement d'accord avec vous. Je posais la question de savoir si vous voulez que la moyenne versée aux producteurs soit de 46¢ la livre, en allouant une certaine fluctuation normale du marché qui servirait à liquider certains marchés ou à hausser quelque peu la production lorsque le besoin s'en fait sentir, ou si vous voulez que le prix soit fixé à 46¢ par une sorte de «diktat». Je propose que nous commençons (et j'ai utilisé l'expression «mandat initial») par un système qui tenterait d'influencer l'offre et, par l'intermédiaire de l'offre, d'influencer les prix.

Le président: Cette formule me semble intéressante, mais nous ne serions pas très éloigné de la situation où le prix est fixé de façon autoritaire, et après la mise en vigueur, on commencerait à influencer l'offre et la demande pour qu'elles se maintiennent aux environs de ce chiffre.

M. Williams: J'entrevois cependant une difficulté dans le cas où le prix serait fixé à 46¢ et où les producteurs seraient obligés de vendre leur bétail sur un marché qui ne serait pas préparé pour ce prix, ou dans le cas où les consommateurs ne voudraient pas acheter. Je suis sûr que vous avez entendu parler de cette fameuse expression employée par tous les membres de l'industrie du bœuf à propos de la viande: «il faut la refiler ou la renifler».

Le président: C'est la première fois que j'entends cela.

M. Williams: Si vous n'avez pas d'ordonnance, vous devez avoir un programme d'urgence qui prévoit l'achat de cette viande, et l'achat de bœuf ne s'est pas avéré très rentable pour la plupart des gouvernements.

Le président: Si nous incluons nos recommandations à notre rapport, cela ralentirait probablement tout le processus. Si votre système était en vigueur, combien de temps faudrait-il pour atteindre 46 cents?

M. Williams: Je crois que l'évolution normale du marché permettraient d'atteindre ce prix tout aussi rapidement que les changements proposés.

Le président: Autrement dit, nous n'avons pas besoin de votre proposition?

M. Williams: Vous en avez parfois besoin. Vous en aurez besoin pour prévoir certaines mesures de stabilisation, mais je crois qu'avant qu'un programme comme celui-ci puisse être mis en vigueur, le marché aura changé. C'est ce qu'on dit depuis deux ans.

[Text]

Senator Olson: Is it your opinion that this is going to happen before this could influence it?

Mr. Williams: I am not sure whether my opinion is based on my knowledge of the speed at which national bodies can be put into place or my knowledge of the speed of the change in market conditions.

Senator Hays: Or hope.

Senator Olson: What would your reaction be to a couple of other things in addition to what you have suggested here, before setting up the model outlined on page 8. It seems to me this is mostly an advisory service. What would your reaction be if we also got some kind of an edict that beef had to be sold and an invoice attached to it before it was shipped? Would this remove a lot of the inventory that was really rolling toward a distressed position where it had to be sold? I know that a lot of it is sold and it has been the practice for some time; but it seems to me that it is selling out of an inventory that is in a distressed position all the time. In other words, it is good enough meat but every day that goes by you get more pressure on having it. Secondly, there should be some kind of edict that both buyers and sellers be required to publish the price that it changed at, and perhaps even the bids—that it be mandatory that it be public information. If that were added to your list of recommendations, do you think it would speed up the time when there would be something beneficial coming out of it to the producers?

Mr. Williams: If I could answer the second part of the question first, I implied in my statement that they had to have power to require producer and industry reporting. With respect to the first part, the question of consignment selling, I think it has been amply demonstrated with many other commodities that consignment selling has brought instability wherever it has taken place.

I know that under the Fruit and Vegetables Act there are regulations that require goods entering Canada from outside to be billed within 24 hours of the time they are shipped. In other words, they cannot have a load of tomatoes entering the Toronto market unsold—that is, from Florida, Mexico and places like that—because of exactly what you are saying: because they are perishable products, because of the fact that that practice was followed for a long time and it resulted in a great deal of instability, in that truckloads of produce would get into Boston and they would not have a buyer for them, or they would get into Chicago and they would not have a buyer for them, and so the best thing to do was to move them on to the next place, which was usually Toronto, and there it was sold—well, just sold at any price, it did not matter. It could not go to any other place after that.

Senator Olson: You say 24 hours. Is that 24 hours from the time the car is underway? I am trying to recommend that some kind of parallel action be taken with respect to beef. My understanding was that at one time those fruit and vegetables

[Traduction]

Le sénateur Olson: Vous estimez que le marché ne sera pas transformé avant que les changements proposés aient pu avoir quelquel effet?

M. Williams: J'ignore si je parle ainsi parce que je connais la vitesse à laquelle les organismes nationaux peuvent être mis sur pied, ou celle à laquelle évoluent les conditions du marché.

Le sénateur Hays: Ou parce que vous espérez.

Le sénateur Olson: Comment réagiriez-vous à l'addition de deux autres éléments aux propositions que vous avez faites ici, avant de mettre sur pied le modèle décrit à la page 8. Il me semble qu'il s'agit là, essentiellement, d'un service consultatif. Que penseriez-vous si nous émettions aussi une sorte d'ordonnance selon laquelle le bœuf devrait être vendu, et que nous y attachions une facture avant qu'il ne soit livré? Cette méthode supprimerait-elle dans une grande mesure les situations où la viande doit être vendue à n'importe quel prix, car elle ne serait plus revendable ailleurs? Je sais que la majorité de cette viande est vendue, et que cela se fait depuis quelque temps déjà; mais il me semble que c'est parce qu'il faut que la viande soit vendue à tout prix. Autrement dit, la viande est bonne, mais chaque jour, il devient de plus en plus pressant de la vendre. Deuxièmement, il devrait y avoir une sorte d'ordonnance selon laquelle acheteurs et vendeurs seraient tenus de publier le prix de départ, et peut-être même les offres—et devraient rendre ces renseignements publics. Croyez-vous que, si on ajoutait cette mesure à la liste de vos recommandations, cela permettrait aux producteurs d'en profiter à plus brève échéance?

M. Williams: J'aimerais répondre tout d'abord à la deuxième partie de votre question; il était entendu dans ma déclaration que le producteur et l'industrie devaient être tenus de faire rapport. En ce qui concerne la première partie, soit la question de la vente par consignation, je crois qu'on a eu suffisamment de preuves, avec de nombreux autres produits de base, que ce type de vente n'a engendré qu'instabilité partout où il a été adopté.

Je sais qu'en vertu de la loi sur les fruits et légumes, il existe des règlements voulant que les marchandises importées au Canada soient facturées dans les 24 heures suivant leur livraison. Autrement dit, un chargement de tomates non vendues ne peut arriver sur le marché torontois—en provenance de la Floride, du Mexique, etc.—précisément à cause de ce que vous dites, soit parce qu'il s'agit de produits périssables, parce que cette pratique a été adoptée pendant longtemps et qu'elle a engendré beaucoup d'instabilité; des camions pleins de marchandises se rendaient à Boston et il n'y avait pas d'acheteur pour ces marchandises; ou ils se rendaient à Chicago, et il n'y avait pas d'acheteur non plus et ce qu'il y avait de mieux à faire, c'était de transporter les marchandises ailleurs, habituellement à Toronto, et de les y vendre, qu'importe le prix, puisqu'elles ne pouvaient pas être vendues ailleurs par la suite.

Le sénateur Olson: Vous dites 24 heures. Est-ce 24 heures à partir du départ du camion? Je crois qu'il conviendrait d'adopter des mesures de ce genre pour l'industrie du bœuf. Je croyais que ces fruits et légumes devaient être vendus avant

[Text]

had to be sold with an invoice and price on them before they started rolling.

Mr. Williams: We could easily check this, but I think it is 24 hours after the car starts rolling.

Senator Olson: There has to be a sale with a price per pound—

Mr. Williams: They cannot cross the border without a bill of lading showing price and everything else dated within 24 hours of being shipped.

Senator Olson: That is, just cannot cross the border?

Mr. Williams: The customs people stop it at the border unless they can produce a bill of lading which shows that it was sold within 24 hours from the time the car started rolling.

Senator Olson: From California and Florida—

Mr. Williams: Mexico, South Africa. There was some debate at some time as to whether it came by boat and landed at some place, and whether it was the time it went on the boat or the time it came off the boat.

Senator Olson: Do you think it would help the beef industry if there were an invoice and proof of sale before it left, say, Lethbridge, that meat going out of Lethbridge to Montreal would have to be sold before they shipped it?

Mr. Williams: In the long term, yes, it would.

Senator Olson: There might be 10 days of difficulty.

Mr. Williams: There might be 10 weeks of difficulty.

Senator McNamara: Mr. Chairman, I am an amateur in this field, but I think that something has to be done. I am not convinced that a marketing board at this time is the answer. I am thinking of a marketing authority that, presumably, would have to be set up by Parliament. To avoid long debate or delay, I am wondering if that legislation setting up the authority could contain clauses which would authorize them under certain circumstances, and subject to an announcement by the Governor in Council, to have import controls, to have authority to put in regulations and operate the marketing board. For the information of colleagues, in the Canadian Wheat Board we had authority under the act, which is still there, to take drastic steps, subject to the approval of the Governor in Council under certain circumstances, to take over all the elevators in Canada, all the terminals, and to control imports and exports. The very fact that those powers were incorporated in the original act—most of them have never been used—put teeth into that authority. People realized that “These people are going to do things.” Do you think it would be feasible to have clauses in the constitution of the authority to give them much more power than they would otherwise exercise under normal circumstances?

[Traduction]

d'être envoyés et que la vente devait être certifiée par une facture.

M. Williams: Il serait facile de le vérifier, mais je crois que c'est 24 heures après le départ du camion.

Le sénateur Olson: Les fruits et légumes sont vendus à la livre.

M. Williams: Ils ne peuvent traverser la frontière sans feuille d'expédition établissant le prix et le délai de 24 heures.

Le sénateur Olson: Sans cela, ils ne peuvent traverser la frontière?

M. Williams: Les employés des douanes arrêtent le camion à la frontière à moins que le chauffeur ne puisse présenter une feuille d'expédition qui prouve que la marchandise a été vendue moins de 24 heures après le départ du camion.

Le sénateur Olson: De Californie ou de Floride.

M. Williams: Du Mexique ou de l'Afrique du Sud. À un moment donné, on ne s'entendait pas lorsque les marchandises étaient expédiées par bateau si le délai de 24 heures s'appliquait à partir du moment où le marchandise était embarquée sur le bateau ou à partir du moment où elle était déchargée.

Le sénateur Olson: Croyez-vous que cela aiderait l'industrie du bœuf si on exigeait une facture et une preuve de vente avant que la marchandise parte disons de Lethbridge, c'est-à-dire que la viande allant de Lethbridge à Montréal devrait être vendue avant d'être envoyée?

M. Williams: À long terme, oui je le crois.

Le sénateur Olson: Cela risquerait de créer des problèmes pendant 10 jours.

M. Williams: Peut-être même pendant 10 semaines.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, je ne suis pas spécialiste dans ce domaine, mais je crois qu'il faut adopter certaines mesures à cet effet. Je ne suis pas convaincu qu'un office de commercialisation représente la solution idéale à ce moment. Je songe plutôt à un organisme de commercialisation créé par le Parlement. Afin d'éviter un débat ou des délais trop longs, je me demande si la loi établissant cet organisme pourrait contenir des articles autoriserait dans certaines circonstances et sous réserve de la publication d'un avis par le gouverneur en conseil, à imposer des contrôles à l'importation, à édicter des règlements et à régir les offices de commercialisation. Pour la gouverne de mes collègues, la Commission canadienne du blé a le pouvoir, en vertu de la Loi actuelle de prendre dans certaines circonstances des mesures draconiennes, sous réserve de l'approbation du gouverneur en conseil, afin de contrôler les activités de tous les éleveurs et tous les terminaux du Canada et de contrôler les importations et les exportations. Le fait que ces pouvoirs aient été inclus à la Loi originale, bien que la plupart d'entre eux n'aient jamais été utilisés, en souligne l'importance. Les gens se rendent compte que «ces personnes vont faire quelque chose». Croyez-vous qu'il soit possible d'inclure des articles donnant à l'organisme des pouvoirs beaucoup plus étendus que ceux qui sont accordés en temps normal?

[Text]

Mr. Williams: I suppose I could answer that by saying that it would largely be a question of government policy. The Wheat Board is the only group I know of outside of the Department of Industry, Trade and Commerce that has any control over imports. All the rest of it rests with the Export and Import Permits Act administered by the Minister of Industry, Trade and Commerce.

My own feeling, if I had to make a recommendation, would be some arrangement similar to that used by the Canadian Dairy Commission, where the Canadian Dairy Commission becomes the sole importer, and if the import takes place, any profits accrue to the agency rather than to the individual importers.

One thing that always concerns me is the people who talk about these horrible offshore people who ship all this meat into Canada. No one ships any meat into Canada. A fellow in Canada buys it and brings it in.

Senator Hays: So the Canadian is a bad guy.

Mr. Williams: I am not saying he is a bad guy or good guy. I am saying that I think there would be a great deal of tacit control, because it would cut out these possible windfall profits.

The Chairman: That sounds like an excellent suggestion, that the authority would be the sole importer of beef and would have control of the profits.

Senator Hays: Did not Senator McNamara say that the Wheat Board had that authority?

Mr. Williams: The Wheat Board has greater authority than that. It actually issues the permits, if permits are issued, or refuses permits. In the case of the Dairy Commission, the Department of Industry, Trade and Commerce issues the permits. It has been policy, in respect to butter, to only issue those permits to the Canadian Dairy Commission. Under eggs, they did not do that with the marketing agency. That policy was not followed. Eggs are brought in by those people who apply directly to the Department of Industry, Trade and Commerce and get the permit. Of course, that is part of the controversy at the present time in the egg and chicken world, particularly in the chicken world right now, that people are bringing chickens into Canada and selling them at a loss in order that if and when a national chicken marketing board comes into being they will have entitlement to imports.

It is no different from the first time that people talked about a national marketing agency. There was a great growth in the production of eggs in this country based upon many people wishing to increase their marketing entitlement. As a matter of fact, I recall the first meeting I was at where it was discussed, and a press release went out indicating that there would be no quotas issued on growth from that day on. Unfortunately it took so long that it lapsed.

[Traduction]

M. Williams: Je suppose que la réponse à votre question est que cela dépendrait, dans une grande mesure, de la politique du gouvernement. La Commission canadienne du blé est le seul organisme, outre le ministre de l'Industrie et du Commerce qui peut exercer un contrôle sur les importations. Tout le reste est régi par la Loi sur les licences d'exportation et d'importation administrée par le ministre de l'Industrie et du Commerce.

A mon avis, je crois que nous devrions établir un organisme analogue à celui de la Commission canadienne du lait qui est le seul importateur de produits laitiers. Les profits sur les importations reviennent à la Commission plutôt qu'aux importateurs individuels.

Je m'inquiète toujours des gens qui parlent de ces vilains producteurs étrangers qui envoient toute cette viande au Canada. Personne n'envoie de viande au Canada. Quelqu'un au Canada l'achète et l'importe.

Le sénateur Hays: Donc c'est l'importateur canadien qui est à blamer.

M. Williams: Je ne dis pas qu'il est à blamer. Je crois seulement qu'il conviendrait de s'entendre sur les contrôles parce que cela réduirait des profits innattendus toujours possibles.

Le président: Cela me semble une excellente idée de suggérer que cet organisme soit le seul importateur de bœuf et qu'il ait le pouvoir de contrôler les profits.

Le sénateur Hays: Le sénateur McNamara n'a-t-il pas affirmé que la Commission canadienne du blé possédait l'autorité voulue pour ce faire?

M. Williams: La Commission a des pouvoirs beaucoup plus vastes que cela. A l'heure actuelle, elle refuse d'émettre des autorisations, à moins que les demandes n'aient été acceptées. Le ministère de l'Industrie et du Commerce émet des autorisations pour la Commission canadienne du lait. Pour ce qui est du beurre, on a adopté comme politique de n'accorder des autorisations qu'à la Commission canadienne du lait. Pour ce qui est des œufs, on ne procède pas de la même façon avec l'office de commercialisation. On n'a pas respecté la politique adoptée. Les œufs proviennent des requérants qui s'adressent directement au ministère de l'Industrie et du Commerce et qui obtiennent une autorisation. Évidemment, cette situation explique en partie, la controverse qui existe présentement sur le marché mondial des œufs et, en particulier, sur celui du poulet; certains importent du poulet au Canada et le vendent à perte de façon à pouvoir poursuivre leurs activités si un office de commercialisation du poulet venait à être établi.

La situation n'a pas tellement évolué depuis qu'on a pour la première fois parlé de créer un organisme national de commercialisation. Au cours des dernières années, la production des œufs a augmenté de façon très marquée au pays, parce que de nombreux intéressés voulaient accroître leurs possibilités de vente. En fait, je me souviens de la première séance à laquelle j'ai assisté et où l'on a discuté de cette possibilité; un communiqué de presse fut émis dans lequel on disait qu'on n'impose-

[Text]

Senator Hays: Let us take Australia. They have a meat authority. Can you explain how that works?

Mr. Williams: I am not certain whether I can explain exactly how it works. Basically in Australia they have a meat marketing authority which has some control over exporters through the issuance of permits. They do not always have permits. It is only when they have difficulties in the marketing area that they issue permits.

Senator Hays: Do they have to ask for a permit to export?

Mr. Williams: I cannot honestly answer as to what they do at the present moment. At one time, at least, not too long ago, it was the same as some of our import controls, when they call it under open permit. Basically, you do not have to ask for it when it is under open permit. Once they move to individual permits, you have to ask for and get each individual permit.

Senator Hays: How do the Canadian importers buy Australian meat?

Mr. Williams: Through an offer from the Australian exporter.

Senator Hays: Do they have to ask for a permit to bring it in?

Mr. Williams: At the present moment I do not believe that individual import permits are in effect in Canada right now, but there have been times—

Senator Hays: What about health standards and that sort of thing?

Mr. Williams: All the meat has to meet the Canadian health standards.

Senator Hays: In essence, then, it probably has to meet some sort of permit requirement, even if it is health.

Mr. Williams: Well, it has to have a certificate showing that it meets our health requirements, but that is not a quantitative thing. The same certificate can cover one pound or 40 million pounds. The Health of Animals Branch has no limitation in terms of the certificate. The certificate covers a specific amount, but it does not limit amount.

Senator McNamara: Is it not a fact, though, that the Australian meat authorities do control imports because of their agreement with the United States as to the quantity they will put in?

Mr. Williams: As I say, Senator McNamara, from time to time, yes. Sometimes they do not, though. The New Zealand board is slightly different and a little more rigid in that it is the selling agency for New Zealand.

[Traduction]

rait pas de contingentement à partir de cette date. Malheureusement, avec le temps, cette disposition n'a pas été appliquée.

Le sénateur Hays: Prenons l'exemple de l'Australie, où il existe un office de commercialisation de la viande. Pouvez-vous nous en expliquer le fonctionnement?

M. Williams: je ne suis pas certain de pouvoir le faire avec exactitude. En gros, l'Australie possède un office de commercialisation de la viande qui détient des pouvoirs sur les exportateurs, du fait qu'il émet les autorisations, ce qui ne se fait pas régulièrement, toutefois. C'est seulement lorsqu'un secteur commercial connaît des difficultés qu'on a recourt aux autorisations.

Le sénateur Hays: Ont-ils besoin d'une autorisation pour exporter leurs produits?

M. Williams: Je ne connais réellement pas la situation actuelle. Je me souviens qu'il n'y a pas tellement longtemps, ils procédaient de la même façon que nous pour ce qui est du contrôle de l'importation. Ils émettaient alors ce qu'ils appellent une autorisation générale. En somme, vous n'avez pas besoin de faire une demande si les exportations sont effectuées en vertu d'une autorisation générale. Le contraire se produit toutefois s'il s'agit d'une autorisation particulière.

Le sénateur Hays: De quelle façon les importateurs canadiens s'y prennent-ils pour acheter de la viande de l'Australie?

M. Williams: Ils attendent les offres faites par les exportateurs australiens.

Le sénateurs Hays: Doivent-ils demander une autorisation pour l'exporter au Canada?

M. Williams: A l'heure actuelle, je ne crois pas que des licences d'importation aient été accordées à des particuliers au Canada. Mais à un moment donné...

Le sénateur Hays: Qu'en est-il des normes d'hygiène et de ce genre de choses?

M. Williams: Toute la viande importée doit répondre aux normes canadiennes d'hygiène.

Le sénateur Hays: Donc, on doit nécessairement obtenir une autorisation quelconque, ne serait-ce que pour les questions d'hygiène.

M. Williams: On doit, effectivement détenir une attestation prouvant qu'on répond aux normes d'hygiène, mais ce n'est pas une donnée quantitative. L'attestation est valable pour une ou 40 millions de livres. La Direction de l'hygiène vétérinaire n'impose aucune limite à l'attestation. Celle-ci fixe un montant précis, mais ne fixe aucune volume.

Le sénateur McNamara: N'est-il pas vrai que les organismes australiens de commercialisation de la viande contrôlent de fait, leurs importations à cause des accords signés avec les États-Unis, concernant le volume des importations?

M. Williams: Comme je l'ai dit, sénateur McNamara, de temps à autre, c'est un fait; mais pas tout le temps. L'office de commercialisation de la Nouvelle-Zélande fonctionne de façon quelque peu différente et est moins souple puisqu'il s'agit de l'office de vente de ce pays.

[Text]

Senator Olson: Do either of these meat authorities or boards get involved in the actual selling or handling of the money?

Mr. Williams: In New Zealand, yes. The New Zealand board is relatively analogous to our Wheat Board.

Senator Hays: I would like to ask some questions of Mr. Williams in connection with reports that are put in certain publications as to why supply-management of some kind or a meat marketing authority, or whatever, will not function. One of these is, "Reasons why a cattle marketing board is not in the best interest of Canadian cattle producers," and it goes on to give a list. It is not very long. Number one says: "It takes away the free-enterprise decision-making process from the individual." Would you care to comment on that?

Mr. Williams: Well, the only comment I would make is that if you have a strict quota system associated with a marketing board, it means that a man cannot expand unless he obtains quota from somewhere. I am not at all sure that I agree that it takes away free enterprise; it puts additional restraints on producers, but I do not think it takes it away.

As you know, we have quota systems on fluid milk and some people still get bigger and some people get smaller. They make their decisions. Their decisions have another tier in them, namely, "What am I prepared to pay for that fluid milk quota, or what am I prepared to pay for that egg quota?" In essence, the system does not say to him, "That is as big as you are going to get, and that is the end of it."

Senator Hays: You do not consider it takes away from freedom of enterprise?

Mr. Williams: No, I do not think it takes away his freedom. It puts one additional level of restraint on it.

Senator Hays: The second comment is, "It restricts movement of cattle . . ."—

The Chairman: Who are you quoting, Senator Hays?

Senator Hays: I am quoting Leonard Friesen, who has made a number of speeches on the subject.

Senator Sparrow: Going back to your answer concerning restraint and freedom, I think the question was, does it restrain his freedom?

Senator Hays: It says, "It takes away the free-enterprise decision-making process from the individual."

Senator Sparrow: Then it is a restraint on the free enterprise, free movement, or whatever it is, of people. That is what the restraint is. That is what we are talking about, is it not? Any restraint lessens that freedom of any individual, whether it be an enterprise or whatever.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Est-ce que ces organismes de commercialisation de la viande participent directement à la vente ou manipulent certaines sommes relatives à ces transactions?

M. Williams: Cela se fait en Nouvelle-Zélande. L'office de ce pays ressemble étrangement à notre Commission du blé.

Le sénateur Hays: Je voudrais poser quelques questions à M. Williams au sujet de comptes rendus publiés dans certaines publications, donnant les raisons pour lesquelles la gestion de l'approvisionnement ou un office de commercialisation de la viande ne donnera pas des résultats satisfaisants. Une de ces questions est la suivante: «Raisons pour lesquelles un office de commercialisation du bétail n'est pas dans le meilleur intérêt des éleveurs de bétail du Canada», et une liste est ensuite donnée. Elle n'est pas très longue. La première raison est la suivante: «Elle enlève au particulier la possibilité de prendre des décisions comme la libre entreprise le lui permet». Voudriez-vous formuler des observations à ce sujet?

M. Williams: La seule remarque que je voudrais faire est que si vous avez un régime de contingentement rigoureux appliqué par l'office de commercialisation, cela signifie qu'un éleveur ne peut pas accroître son exploitation à moins qu'on lui accorde un contingentement. Je ne suis pas d'accord que ce système supprime la libre entreprise. Il impose des restrictions supplémentaires aux producteurs, mais je ne pense pas qu'il la supprime.

Comme vous le savez, le lait liquide est soumis à un régime de contingentement, et certains producteurs accroissent pourtant leur exploitation et dans d'autres cas c'est le contraire. Ils prennent leurs décisions. Leurs décisions comportent des conditions, à savoir, le montant qu'ils sont disposés à payer pour obtenir ce contingentement de lait liquide, ou le montant qu'ils sont disposés à renoncer pour tel contingentement des œufs. En fait, on ne leur dit pas: «Vous accroîtrez votre exploitation dans telle limite, et pas plus».

Le sénateur Hays: Vous ne pensez pas que ce système supprime la liberté d'entreprise? -

M. Williams: Non. Il leur impose des restrictions supplémentaires.

Le sénateur Hays: La deuxième remarque est: «Il restreint la circulation du bétail».

Le président: Qui citez-vous, sénateur Hays?

Le sénateur Hays: Je cite les remarques de Leonard Friesen, qui a fait un certain nombre de discours sur ce sujet.

Le sénateur Sparrow: Pour revenir à votre réponse au sujet des restrictions et de la liberté, je pense que dans cette question il s'agissait de savoir si le système restreignait la liberté du producteur?

Le sénateur Hays: La remarque est la suivante: «Il enlève au particulier la possibilité de prendre des décisions comme la libre entreprise le lui permet».

Le sénateur Sparrow: Par conséquent, il s'agit d'une restriction de la libre entreprise, de la libre circulation, ou quelle qu'elle soit, des gens. C'est ce en quoi consiste la restriction. C'est ce dont nous parlons, n'est-ce pas? Toute restriction,

[Text]

Mr. Williams: Yes, but it is a cost restraint. As I see it, it does not have any effect on free enterprise. It is just the same as he may have to make a decision as to whether he wishes to spend X dollars to build an addition to his feedlot.

Senator Sparrow: I think you have to sell this kind of program bearing in mind what the free enterprise cattleman thinks he is. If you put a restraint on him that says that he can only produce or sell 100 head of cattle, that restricts his freedom. That is a restraint. That surely is a restriction on free enterprise.

Mr. Williams: I said, yes, if you say that, but under any system that I have ever heard of he can go out and buy the right to produce another 100 head. It is no more of a restraint than if the interest rate goes up 2 per cent.

Senator Olson: So he cannot afford it.

Senator Hays: Mr. Chairman, with great respect, I think that we should have Senator Sparrow as a witness one day, and I will ask him these questions.

Senator Sparrow: He is just trying to get even, you know.

Senator Hays: This is pretty common. I have never discussed this with Mr. Williams, and he will probably let me down before I am through.

He continues: "It restricts movement of cattle from region to region within this country." These are some of the things that an authority, he indicates, would stop—the free movement of cattle. I would like to know what your opinion is.

Mr. Williams: I suppose it is possible to imagine a situation under which an authority would want to stop the free movement of cattle. I cannot imagine it myself, unless it is referring to the fact that if there were a tight quota system issue in Ontario and it were X thousand head, then once that X thousand head was reached, theoretically, there would not be any more cattle move there. It may be referring to that. Once again, I go back to my answer to the first question, namely, it depends on the kind of quotas they might have and how they are administered.

Senator Hays: What percentage of the cattle in Canada are rail-graded now? Do you have those figures?

Mr. Williams: No, but it is a very high percentage that are rail-graded, but they are not sold on a rail-grade basis. I suspect that of the A-grade cattle—I do not know—I suppose 90 or 95 per cent of those killed under federal inspection are rail-graded because all the major chains will not take them without a grade, but they are not bought on a rail-grade basis.

[Traduction]

réduit la liberté de tout particulier, qu'il s'agisse d'une entreprise ou de n'importe qui.

M. Williams: Oui, mais c'est une restriction sur les coûts. A mon avis, elle n'a aucun effet sur la libre entreprise. C'est exactement comme lorsqu'il peut être amené à se décider s'il veut dépenser tant de dollars pour la construction d'une adjonction à son parc d'embouche.

Le sénateur Sparrow: Je pense que vous devez présenter ce programme en fonction de l'opinion de l'éleveur de bétail qui croit en la libre entreprise. Si vous lui imposez une restriction en lui disant qu'il ne peut élever ou vendre que 100 bovins, c'est une restriction à sa liberté. C'est certainement une restriction à la libre entreprise.

M. Williams: Je suis d'accord, si vous l'exprimez de cette façon, mais dans le cadre de tout système que je connais, il peut acheter le droit d'élever 100 bovins supplémentaires. Il ne s'agit pas plus d'une restriction que si le taux d'intérêt augmente de 2 p. 100.

Le sénateur Olson: Et s'il ne peut pas se le permettre.

Le sénateur Hays: Monsieur le président, en toute déférence, à mon avis, un de ces jours nous devrions faire comparaître le sénateur Sparrow devant nous, et je lui poserai ces questions.

Le sénateur Sparrow: Il essaie simplement de prendre sa revanche.

Le sénateur Hays: C'est très courant. Je n'en ai jamais discuté avec M. Williams, et il ne me laissera sans doute pas longtemps la parole.

Il continue ainsi: «Cela limite le mouvement des bovins d'une région à l'autre du Canada». Il estime qu'un service chargé de ces questions mettrait fin, entre autres au libre mouvement des bovins. Pourriez-vous développer cette idée?

M. Williams: Il doit être possible d'imaginer une situation où certains organismes voudraient mettre un terme au libre mouvement du bétail. Je ne peux le concevoir moi-même, à moins qu'il ne veuille dire que s'il existait en Ontario un système de contingentement très strict qui fixait X milliers de têtes, théoriquement au-delà de ce nombre il n'y aurait donc plus, dans cette province, aucune possibilité de mouvement du bétail. C'est peut-être de cela qu'il veut parler. Encore une fois, pour revenir à la réponse que je donnais à la première question, cela dépend des types de contingentements qui existent, et de la manière dont ils sont gérés.

Le sénateur Hays: Quel est actuellement au Canada le pourcentage des bovins classés sur rail? Avez-vous ces chiffres?

M. Williams: Non, le pourcentage des bovins classés sur rail est très élevé, mais ils ne sont pas vendus sur la base de ce classement. Il me semble, mais je n'en suis pas sûr, que 90 ou 95 p. 100 des bovins de catégorie A abattus après inspection du Fédéral sont classés sur rail, parce que toutes vos grandes sociétés ne les accepteraient pas s'ils n'étaient pas classés. Mais ils ne sont pas achetés sur la base d'un classement sur rail.

[Text]

Senator Hays: If there were an authority, would there be more graded on the rail, or less graded on the rail? Would it matter?

Mr. Williams: My opinion is that there would be more graded on the rail.

Senator Hays: There would be more graded on the rail?

Mr. Williams: Yes.

Senator Olson: You mean the producer would be paid on a rail-grade basis—the producer or the packer?

Senator Hays: The producer.

Senator Olson: The retailer buys from the packer on a rail-grade now.

Senator Hays: Everything.

The Chairman: Do you think it would improve the price to the producer, or would it improve competition if there was an auction sale on carcasses between the packers and the wholesalers? This would be a free open auction.

Mr. Williams: Between the packers and the wholesalers?

The Chairman: Yes, the purchaser, the big chain stores. The packers have the carcasses, and if they were auctioned off.

Mr. Williams: I think I would have to say that on some markets it would improve it, and on other markets I do not think it would make any difference because, basically, they are sold under a reasonably competitive system on some.

You may recall, I ended up by saying that something has to be done to improve the bargaining position of the producer. It is the producer who continues to be the price taker.

Senator Michaud: Mr. Williams, you made the statement in the course of your presentation that cattle sold at a lower price in the maritimes than in other parts of the country. Would you mind elaborating on that?

Mr. Williams: The price received for live cattle by the producer in the maritimes is less than that received in almost any other market in Canada. The justification, for what it is worth, according to the packers, is that the population of the entire maritime region is somewhat less than the population of Toronto, and it is very much easier to distribute beef in Toronto than it is to distribute beef across the maritime region, shipping one hind up to Cape Breton and another one to Kent County, for example. The distribution cost to the packer is such that they simply cannot afford to ship it throughout the maritime region unless they pay lower prices for the live cattle.

Senator Olson: Do you think that the marketing structure for the establishment of prices in the United States has a more open and competitive factor at the wholesale level, the level just beyond the packer? The reason I ask that is that we have had more than one witness tell us that there is no effective

[Traduction]

Le sénateur Hays: Si, il existait un organisme chargé de cette question, y aurait-il davantage ou moins de classements sur rail? Est-ce important?

M. Williams: Il y en aurait davantage selon moi.

Le sénateur Hays: Il y aurait davantage de classements sur rail?

M. Williams: Oui.

Le sénateur Olson: Vous voulez dire que le producteur serait payé sur la base de ce classement. Le producteur ou le conditionneur?

Le sénateur Hays: Le producteur.

Le sénateur Olson: Les détaillants achètent actuellement aux conditionneurs, sur la base du classement sur rail.

Le sénateur Hays: Tout.

Le président: Pensez-vous que les producteurs auraient de meilleurs prix, ou que la concurrence s'améliorerait s'il y avait des ventes aux enchères pour les carcasses, impliquant les conditionneurs et les grossistes. Ce serait une enchère libre et publique.

M. Williams: Entre les conditionneurs et les grossistes?

Le président: Oui, l'acheteur, les grands magasins à succursales. Les conditionneurs mettraient les carcasses aux enchères.

M. Williams: Je pense que cela pourrait améliorer la situation dans certains marchés, mais pas dans d'autres, où il y aurait aucune différence, car ils pratiquent un système de vente raisonnablement concurrentiel.

Vous vous souvenez peut-être que dans ma conclusion j'avais dit qu'il fallait faire quelque chose pour améliorer la position du producteur en matière de négociation. Il doit encore se plier aux prix imposés.

Le sénateur Michaud: Monsieur Williams, dans votre exposé, vous avez dit que le bétail se vendait à des prix inférieurs aux Maritimes qu'ailleurs au Canada. Pourriez-vous faire des commentaires à ce sujet.

M. Williams: Dans les Maritimes, le producteur touche moins pour le bétail vivant que presque tous ses homologues au Canada. Les conditionneurs donnent cette explication, qui ne me convainc pas nécessairement, selon laquelle la population de l'ensemble de la région des Maritimes est quelque peu inférieure à celle de Toronto, et qu'il est donc beaucoup plus facile de livrer du bœuf à Toronto que dans la région des Maritimes, où il faut expédier un quartier au Cap Breton et l'autre au comté de Kent, par exemple. Les frais de répartition pour l'entreprise de salaisons sont tels qu'elle ne peut absolument pas se permettre d'expédier la viande dans toutes les Maritimes si elle ne paie pas le bétail sur pied moins cher.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que la structure de commercialisation pour la fixation des prix aux États-Unis ait un facteur plus ouvert et plus compétitif au niveau du grossiste, qui se trouve juste au-dessus de l'entreprise de salaisons? La raison pour laquelle je pose cette question est que plusieurs

[Text]

competition in the beef industry once you get beyond the abattoir.

Mr. Williams: I am afraid I am not in a position to answer that question, Senator Olson. I am not sufficiently familiar with the wholesale meat business in the United States to comment.

The Chairman: Would you just outline to the committee what you feel is wrong with the beef industry in Canada today in terms of the practices that are followed in pricing, grading, freight, consumer labeling, and so forth?

Mr. Williams: I suppose I would have to put at the top of my list the fact that producers, excluding producers such as those who appeared before your committee this morning, tend to produce not knowing how, when or for what price they are going to sell their product. When the day comes to ship the product, the producer ships it. To improve that, the producer needs much better information to assist him in arriving at his decisions.

Next would be the length of the marketing chain. Very often, cattle go through too many hands. Too many people have to make a living off cattle. I do not intend to go into the various levels. I am sure most of them are well detailed in Mr. Mackenzie's report. That report sets out that the total cost is three times as much shipping one way as it is the other.

Next would be the lack of knowledge throughout the industry as to what the supply position really is, other than the supply position that day, or that week, or maybe that month.

I do not know that I have these in the proper priority, but the next point would be uniformity of cutting and trimming practices. Current practices make it almost impossible to reach a decision as to whether prices are comparable or reasonable. As you know, I spend part of my time in the west and part in the east. Many people ask me why beef costs more in Alberta than it does in Ottawa or Toronto, while carcasses cost less. If one inspects the trim, one will find that it is better in some stores than it is in others. In other words, on a standing rib roast, the featherbones are removed by one store while another store leaves them in; the ribs may be shorter in one store than they are in another.

Another problem that the beef industry is facing—and perhaps I should have placed this higher in terms of priority—is the percentage that is currently going to hamburger or ground beef. This will perhaps be the biggest problem that the industry is going to have to surmount before too long, if the forecasts that people are making for the United States apply to Canada. As I am sure you are aware, the forecasts say that 60 per cent of the beef consumed in the United States by 1980 will be consumed in ground form. The figures I have seen for Canada indicate that while there is a shift in that direction, it is not of the magnitude it is for the United States.

Senator Olson: What is it now?

[Traduction]

témoins nous ont dit qu'il n'y avait pas réellement de concurrence dans l'industrie du bœuf une fois sorti de l'abattoir.

M. Williams: Je ne suis pas en mesure de répondre à votre question, sénateur Olson. Je ne connais pas assez l'industrie de la viande en gros aux États-Unis pour en parler.

Le président: Pourriez-vous dire au comité ce qui, à votre avis, ne marche pas actuellement au Canada dans l'industrie du bœuf en ce qui concerne la fixation des prix, le classement de la viande, le fret, l'étiquetage à l'intention des consommateurs, etc.

M. Williams: Selon moi, il faut inscrire en tête de liste, le fait que les producteurs, sauf ceux qui comparaissent devant votre comité ce matin, tendent à produire sans savoir comment, quand, ni à quel prix ils vont vendre leur produit. Quand vient le jour de l'expédier, le producteur l'expédie. Pour améliorer cet état de chose, il faut mieux informer le producteur de façon à ce qu'il puisse prendre ses décisions.

Le prochain point porte sur la longueur de la chaîne de commercialisation. Très souvent, le bétail passe entre trop de mains. Trop de gens doivent vivre de l'industrie du bétail. Je n'ai pas l'intention de me pencher sur les divers niveaux. Je suis convaincu que le rapport de M. Mackenzie donne un exposé très détaillé sur la plupart d'entre eux. Ce rapport indique que le coût total est le triple du prix de l'expédition simple.

Je dois ensuite signaler le manque d'information dans toute l'industrie sur la situation réelle de l'offre, hormis celle d'une journée, d'une semaine ou peut-être d'un mois.

Je ne sais pas si je cite ces points dans l'ordre convenable de priorité, mais le point que je vais maintenant soulever porte sur l'uniformité des pratiques relatives à la découpe et à la parure de la viande. Les pratiques actuelles ne permettent pas de déterminer si les prix sont comparables ou s'ils sont raisonnables. Comme vous le savez, je passe une partie de mon temps dans l'Ouest et une partie de l'Est. Bien des gens me demandent si le bœuf coûte plus cher en Alberta qu'à Ottawa ou à Toronto, alors que les carcasses coûtent moins cher. Si l'on examine le parage, on s'aperçoit qu'il est meilleur dans certains magasins que dans d'autres. En d'autres termes, certains magasins enlèvent l'os des côtes de bœuf à rotir alors que d'autres les laissent; les côtes peuvent être plus courtes dans un magasin que dans un autre.

Un autre problème de l'industrie du bœuf, peut être devrais-je lui accorder une plus grande priorité, est celui du pourcentage que représente actuellement la viande hachée. Ce sera probablement le plus grand problème que l'industrie devra surmonter très prochainement, si les prévisions qu'on fait pour les États-Unis s'appliquent au Canada. Comme vous le savez sans aucun doute, elles indiquent que 60 p. 100 du bœuf consommé aux États-Unis en 1980 le sera sous forme de steak haché. D'après les chiffres que j'ai vu pour le Canada, il se produit un changement en ce sens, mais la situation est loin d'être ce qu'elle est aux États-Unis.

Le sénateur Olson: Quelle est-elle actuellement?

[Text]

Mr. Williams: I believe 42 or 43 per cent now is consumed in some ground form. Those are about all the points, Mr. Chairman.

The Chairman: I think it is important that we have that on the record. Our research people have put together a series of questions. I would like to hand these to you at the end of the meeting, and perhaps you could send us a memo on any that have not been covered. If there are no other questions, I will put the first of those questions to you. It is as follows:

As Deputy Minister you were involved in the development of the recent amendments to the Agricultural Stabilization Act.

(a) Now that you have seen the revised program functioning are there any changes which you would recommend?

Mr. Williams: You are referring now to changes in the act itself?

The Chairman: Yes, or the application of it.

Mr. Williams: I think it is too soon to say whether there should be changes in the act itself. I appreciate the difficulties the Stabilization Board has with this, and the department, but I personally feel that it would be most helpful if the board or the Department of Agriculture could put out in advance of the support year, or at least at the start of the support year, the proposed support level for that year. The major difficulty with that, of course, is that if it is to be indexed to something that is going to happen subsequently, you could get into trouble. That difficulty might be met by setting the support level based on current information and current forecasts, and if as things turn out it varies by more than 5 or 10 per cent, it would be changed. If not, the support level as put out would stand. That might require an amendment to the act. It seems to me that if we are going to have stability, it is wise to let people know the figure they will be dealing with before the period rather than at the end of the period.

The Chairman: That would overcome the criticism that the producers do not know whether it is going to be 90 or 95 per cent, and so on.

Mr. Williams: Although I have raised that as something which would be helpful, I am of the opinion that most organizations, if they wished to, could forecast that figure fairly closely themselves.

The Chairman: Except they would not know whether the government would support it at a level of 90 per cent or 95 per cent. That would be an uncertainty.

Mr. Williams: Yes, but at least they would know that it is going to be supported at a minimum, and that is the purpose of the act.

Senator Norrie: Does that mean an even figure all across Canada, or does stabilization vary it between regions?

Mr. Williams: The payment is exactly the same across Canada.

[Traduction]

M. Williams: Je pense qu'ici 42 ou 43 p. 100 sont consommés sous forme hachée. C'était en là tous les points que je voulais mentionner, monsieur le Président.

Le président: Je pense qu'il importe de faire inscrire tous ces renseignements au compte rendu. Nos chercheurs ont réuni une série de questions. J'aimerais vous les communiquer à la fin de la réunion, et peut-être pourriez-vous nous envoyer une note sur tous les points qui n'ont pas été abordés. Si personne n'a plus rien à demander, je vous poserai la première de ces questions.

En tant que sous-ministre vous avez pris part à l'élaboration des récentes modifications à la Loi sur la stabilisation des prix agricoles.

a) Maintenant que vous avez eu l'occasion de voir le programme révisé à l'œuvre, y a-t-il des modifications que vous pourriez recommander?

M. Williams: Vous parlez maintenant des modifications à la loi?

Le président: Oui, ou de son application.

M. Williams: Je pense qu'il est encore trop tôt pour dire s'il faudrait modifier la loi. Je suis conscient des difficultés auxquelles doivent faire face la Commission de stabilisation et le Ministère, quant à moi, je pense qu'il serait très utile que la Commission ou le ministère de l'Agriculture puissent prévoir à l'avance, ou tout au moins au début de l'année, le montant de l'aide accordée pour l'année en cause. La principale difficulté à ce sujet tient bien entendu fait, que s'il doit y avoir par la suite indexation, vous risquez de rencontrer des sérieuses difficultés. Ces difficultés pourraient être contournées en déterminant le montant de l'aide sur la base de renseignements disponibles et sur la base de prévisions et, si plus tard on constate qu'un écart supérieur à 5 ou 10 p. 100, on pourra le modifier. Dans le cas contraire, le niveau proposé resterait le même. Cela pourrait exiger une modification de la Loi. Il me semble que si nous voulons bénéficier d'une certaine stabilité, il serait opportun de porter à l'attention du public les chiffres en cause avant plutôt qu'à la fin de la période.

Le président: Cela permettrait de réfuter les critiques voulant que les producteurs ne savent pas s'il s'agira de 90 ou de 95%, etc.

M. Williams: Même si j'ai dit que cela pourrait aider, je suis convaincu que s'ils le voulaient la plupart des organismes pourraient déterminer ces chiffres de façon assez précise.

Le président: Sauf, qu'ils ne sauraient pas à quel niveau le gouvernement accorderait son soutien, à 90% ou à 95%, cela resterait une incertitude.

M. Williams: Oui, mais au moins ils sauraient une fois pour toutes qu'ils peuvent compter sur un minimum de soutien, ce qui est l'objet de la loi.

Le sénateur Norrie: Cela signifie-t-il un chiffre uniforme pour tout le Canada ou des différences d'une région à l'autre?

M. Williams: Les versements sont exactement les mêmes partout au pays.

[Text]

Senator Norrie: How can you justify that? Does that mean that the maritimes can raise beef at the same economical level as they do in western Canada?

Mr. Williams: First of all, the stabilization payment does not distort regional differences. If an area has been able to get a higher price over the years and it gets it in that particular year, it will also get the two cents, three cents or five cents stabilization payment on top of it. In other words, the price relationships between different districts or regions in this country will remain as they always have been unless some other factor changes. If you did not do that you would be saying that the stabilization board or the government will reach a decision as to where in Canada everything will be produced, because it could be changing its level of support for, say, the maritimes as opposed to Alberta, since it costs them more there, therefore they will be given a different level of support, they can either put them out of business or keep them in business.

Senator Norrie: We are going out of business now.

Mr. Williams: I am not sure whether you are or not going out of business in the maritimes in respect of beef. I am not at all sure that somebody would want a stabilization board to make the decision that they should or should not go out of business, because that is what you would be doing if you authorized the stabilization board to set regional price supports. You could have a system under which you had regional price supports if they were based on historical regional averages. To my mind that would be tolerable. I do not think it would be good but it would be tolerable. But you then might get into a situation where you would have a producer on one side of some arbitrary line getting government assistance whose beef might be being shipped into the market or another producer who is not getting any government assistance, and I am sure it would just pit producer against producer. No matter what is said, where provincial boundary lines, or any boundary lines, are is just somebody's decision. It does not of necessity represent an economic boundary.

The other difficulty, as I see it, about regional price supports is how you stop them proliferating. I am sure there are just as many differences in, let us say, costs of production between different regions in Ontario as there are between Ontario and the maritimes.

Senator Norrie: I don't believe it.

Mr. Williams: I think if you talk to the people in Northern Ontario they will say that. But there is a great problem about the proliferation of regions once one accepts the principle of the need for regional price supports.

Senator Michaud: Do you think beef raising is at an advantage in the maritimes, on an average basis, over other parts of Canada, not from farmer to farmer, but region to region?

[Traduction]

Le sénateur Norrie: Comment pouvez-vous justifier cela? Est-ce que cela signifie que les Maritimes peuvent élever des bovins de façon aussi rentable que les provinces de l'ouest?

M. Williams: En premier lieu, les versements au titre du mécanisme de stabilisation ne faussent pas les différences régionales. Si une région a pu obtenir de meilleurs prix au cours des années et que c'est également le cas pour une année particulière, elle recevra aussi, en plus, les 2, 3 ou 5 c. de paiement de stabilisation. Autrement dit, le rapport des prix existant entre les différents districts ou régions du pays restera ce qu'il a toujours été, à moins que d'autres facteurs ne changent. Si ce n'était pas le cas, vous pourriez croire que la Commission de stabilisation ou le gouvernement décident des régions où l'ensemble de la production sera concentrée parce que cela pourrait changer les subventions accordées; par exemple, pour les Maritimes par rapport à l'Alberta. Puisque cela leur coûte plus cher, il faut donc leur accorder une aide à un niveau différent, selon leur importance, les paiements leur permettront de survivre ou non.

Le sénateur Norrie: Mais nous sommes en train de mourir à l'heure actuelle.

M. Williams: Je n'en suis pas certain pour les Maritimes en ce qui concerne l'élevage des bovins. Je ne suis pas sûr du tout que quelqu'un souhaite qu'une Commission de stabilisation prenne une décision quelconque quant au futur de l'élevage des bovins dans les Maritimes; par contre si la Commission pouvait déterminer le soutien à accorder aux prix régionaux cela reviendrait au même. Vous pourriez disposer d'un système permettant de calculer le soutien accordé aux prix régionaux si ces derniers étaient calculés sur la base des moyennes régionales. À mon avis cela serait acceptable. Je ne pense pas que cela serait bon mais, à tout le moins, acceptable. Mais alors nous pourrions en arriver à une situation où d'un côté d'une ligne arbitraire nous aurions un producteur qui recevrait une aide du gouvernement et dont la production de bœuf serait expédiée sur le marché ou un autre producteur qui ne reçoit aucune aide gouvernementale, ce qui ne manquerait pas d'entraîner un malaise entre les producteurs. Peu importe ce qu'on en dit, c'est quelqu'un qui décide de l'endroit par où passent les frontières provinciales ou toute autre frontière. Elles ne correspondent pas forcément aux frontières économiques.

L'autre inconvénient des soutiens de prix régionaux est qu'on se demande comment les empêcher de se multiplier. Je suis sûr qu'il existe autant de différence entre, par exemple, les coûts de production des diverses régions de l'Ontario qu'entre les coûts de production de l'Ontario et ceux des Maritimes.

Le sénateur Norrie: Je ne crois pas.

M. Williams: Je crois que les producteurs du Nord de l'Ontario sont de mon avis. Le nombre élevé des régions représente un problème considérable si l'on accepte au départ qu'il faut soutenir les prix régionaux.

Le sénateur Michaud: Croyez-vous que de façon générale, il soit plus avantageux d'élever du bœuf dans les Maritimes que dans d'autres parties du Canada, non pas au niveau des producteurs eux-mêmes mais à celui des régions?

[Text]

Mr. Williams: The only place in Canada that I know that can produce so much beef per acre of grass as in the maritime provinces is the irrigated pasture in Southern Alberta.

Senator Michaud: So there are advantages on either side?

Mr. Williams: I am talking about grass fed beef. There are certainly disadvantages in terms of size of operation and the costs of other than grass fed.

Senator Sparrow: Are we at liberty to broaden our questions?

The Chairman: Sure, go ahead.

Senator Sparrow: In your model for some type of authority, how much different is what you are proposing from what Canfax is already doing? Is there much difference, if Canfax was broadened a little bit?

Mr. Williams: The body that I envision here could be seen to be an extension of Canfax. At the present time Canfax has no authority to collect any information. It collects it on the basis of goodwill. Canfax does not enter into any type of marketing and production investigation. It does not liaise and negotiate contractual things with packers, conditions of sale and things of that nature. There is nothing to say that that nucleus could not be developed into something of that nature. I am talking about the operational people of Canfax. Of course, the organizational structure is quite different. It is a semi-commercial enterprise.

Senator McNamara: What is Canfax?

Senator Sparrow: The Canadian Cattlemen's Association information centre.

Senator McNamara: I just wanted to know what is was.

Mr. Williams: It is an organization run in co-operation with the Canadian Cattlemen's Association. It is funded by the Canadian Cattlemen's Association, various commissions and so on. It collects price information, distributes it and makes forecasts.

Senator Sparrow: I wondered if the areas that are not covered by Canfax are extensive, according to your answer. Suppose the words "agency" or "commission"—

The Chairman: Or "body."

Senator Sparrow: Body, marketing board. Suppose they are not saleable to the cattlemen because of their fear of the ultimate marketing board. Is there some way you can give some legislative authority to Canfax, as an example, and expect them to extend their base so that we could get all this incorporated? It seems to me that some years ago we were going in the direction you are recommending here. I see the light in the window somewhere to accepting a selling job actually. I suppose I am looking for some other method.

Mr. Williams: I suppose the legislative problem, if there is one, is giving whatever body it might be—say you continue to

[Traduction]

M. Williams: Il n'y a que dans le Sud de l'Alberta, où les pâturages sont irrigués, qu'on peut produire autant de boeuf par acre de pâturage que dans les provinces Maritimes.

Le sénateur Michaud: Ainsi, les deux régions comportent des avantages?

M. Williams: Je parle du boeuf qu'on laisse paître. Il existe certainement des désavantages en termes d'importance des opérations et des coûts de boeuf autre que celui qu'on laisse paître.

Le sénateur Sparrow: Pouvons-nous poser des questions plus générales?

Le président: Certainement.

Le sénateur Sparrow: Pour ce qui est de votre projet de création d'organisme, ce dernier serait-il très différent de Canfax? Cela reviendrait-il au même si les pouvoirs de Canfax étaient un peu plus étendus?

M. Williams: L'organisme dont j'envisage la création pourrait être considéré comme un prolongement de Canfax. À l'heure actuelle, Canfax n'a aucun pouvoir pour recueillir des informations. Elle doit se fier à la bonne volonté des gens. Elle n'effectue pas de recherches en matière de mise en marché et de production. Elle n'entretient pas de relations ni ne négocie de contrats, de conditions de vente, etc., avec les salaisons. Ses pouvoirs sont donc insuffisants. Je parle des employés de Canfax chargés des opérations. Évidemment, la structure d'organisation est tout à fait différente. Il s'agit d'une entreprise commerciale.

Le sénateur McNamara: Que signifie Canfax?

Le sénateur Sparrow: Le centre d'information de la *Canadian Cattlemen's Association*.

Le sénateur McNamara: J'ê voulais tout simplement savoir ce que cela représentait.

M. Williams: Il s'agit d'un organisme administré en collaboration avec la *Canadian Cattlemen's Association*. Il est financé par cette association, diverses commissions, etc. Il recueille des données sur les prix, les distribue et établit des prévisions.

Le sénateur Sparrow: D'après votre réponse, je me demandais si les secteurs qui ne sont pas visés par la Canfax étaient importants. Supposons qu'on utilise le terme «agence» ou «commission»...

Le président: Au «corps constitué».

Le sénateur Sparrow: Corps constitué! On ne peut faire aisément accepter par les éleveurs de bovins ce genre d'offices de commercialisation, car ceux-là craignent l'ultime office de commercialisation. Y a-t-il un moyen d'investir Canfax d'un pouvoir légal et de s'attendre à ce qu'il élargisse son champ d'application de façon à pouvoir représenter l'ensemble? Il me semble qu'il y a quelques années, nous allions dans le sens de votre recommandation. Il me faudra bientôt trouver des talents de vendeur ou bien chercher une autre méthode.

M. Williams: Le problème légal, s'il en existe vraiment un, consistera à donner à cet organisme, quel qu'il soit—en admet-

[Text]

call it "national" Canfax—authority to collect records; that is to say, to demand records.

Senator Sparrow: From any source?

Mr. Williams: Yes, and secondly to collect the levy to finance it. It seems to me that if it is to be a real organization available to everybody it has to enlarge its base sufficiently; it needs to be funded through some kind of regular procedure such as I have outlined here, namely a set aside of some kind. I suspect that those two points might be the ones that would require some kind of legislation that does not exist at present. However, you could set it up and call it any name you like under the National Products Marketing Act, which does provide legislative authority for things such as this. I agree with you that there is a very big selling job to be done.

Senator Sparrow: May I proceed, Mr. Chairman?

The Chairman: Go ahead.

Senator Sparrow: We had Statistics Canada and the information branch of Agriculture Canada before our committee. I for one was not at all satisfied with either the information Statistics Canada collected or what they did with afterwards. Nor was I particularly enthralled with Agriculture Canada, the information they have or how they dispense it. Although they seemed to have lots of publications, they did not seem, except in a small way, to be getting the information out to smaller cattlemen, who are most affected. Would I be close in that, or am I missing something? If we could just co-ordinate the Statistics Canada information, the Agriculture Canada information and the Department of Industry, Trade and Commerce information on stuff crossing the border, including Health Canada, so that we could almost daily or weekly have this information filtering in at some point, is this what you would see your agency concept doing, co-ordinating all that?

Mr. Williams: My feeling is that the advantage that this agency would have is that that would be its sole function. These other people all have priorities. Agriculture Canada, Stats Canada—these two agencies you have spoken of—they have priorities and they can only place so much emphasis on the beef sector, for instance. But these people would be working solely for the beef industry.

Now, in respect to the reports that are at present available, the blue book put out by Agriculture Canada is a pretty useful book, but the distribution is not world wide, by any stretch of the imagination. I believe they put out somewhere between 2,000 or 3,000 copies each week. They have a service, I believe, in every central market whereby you can pick up your telephone and listen to a tape recording every day giving you the current market position. I am not at all sure that that is enough, simply because they have to worry about a lot of other things as well. The other problem with the information, and it

[Traduction]

tant qu'il continue à s'appeler *Canfax*—le pouvoir de recueillir des données, c'est-à-dire le pouvoir de les demander.

Le sénateur Sparrow: De n'importe quelle source?

M. Williams: Oui, et deuxièmement, de percevoir des droits pour assurer son financement. A mon avis, si cet organisme doit vraiment être accessible à tous, il doit s'étendre à un secteur beaucoup plus grand; il doit être subventionné grâce aux canaux ordinaires comme je vous l'ai déjà souligné notamment à l'aide de certains fonds spéciaux. Je présume que ce serait là les deux points sur lesquels il faudrait légiférer. Toutefois, vous pourriez les inclure dans des articles de la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles qui prévoit l'octroi de pouvoirs législatifs de ce genre. J'admets avec vous qu'il faudra mousser l'affaire.

Le sénateur Sparrow: Puis-je poursuivre, monsieur le président?

Le président: Allez-y.

Le sénateur Sparrow: Les représentants de Statistique Canada et de la Division de l'information d'Agriculture Canada ont déjà comparu devant le comité. Pour ma part, je n'étais nullement satisfait des renseignements recueillis par Statistique Canada ni de la façon dont ceux-ci ont été traités. Je n'ai pas non plus été particulièrement enchanté de la performance des représentants d'Agriculture Canada pas plus que des renseignements qu'ils possèdent ni de la façon dont ils en disposent. Même si ce ministère rédige un grand nombre de publications, il ne semble pas, sauf dans un cas très peu important, obtenir ses renseignements auprès des petits éleveurs, qui sont les plus touchés. Ai-je bonne intuition ou est-ce que je me trompe? Si nous pouvions simplement coordonner les renseignements recueillis par Statistique Canada, Agriculture Canada et le ministère de l'Industrie et du Commerce, sur les produits en transit de part et d'autre de la frontière, y compris les données recueillies par le ministère de la Santé, nous pourrions, à un moment donné, être constamment au fait de la situation, à un jour ou à une semaine près. Serait-ce le genre de rôle que pourrait jouer l'organisme que vous proposez? Aurait-il pour mission de coordonner tous ces renseignements?

M. Williams: Selon moi l'avantage dont jouirait cet organisme c'est de n'avoir que cette fonction-là. Les autres ont tous d'autres priorités. Agriculture Canada, Statistique Canada, les deux organismes dont vous avez parlé, ont des priorités et ils ne peuvent pas insister plus qu'ils ne le font sur le secteur du bœuf, par exemple. Mais ces gens travaillent uniquement pour l'industrie du bœuf.

Maintenant, à l'égard des rapports qui sont disponibles à l'heure actuelle, le livre bleu publié par Agriculture Canada est très utile mais la distribution n'en est pas assez générale, loin de là. Je crois qu'il distribue entre 2,000 et 3,000 exemplaires par semaine. Ils ont un service dans chaque marché central qui vous permet de téléphoner et d'écouter un enregistrement vous donnant la situation actuelle du marché. Je ne suis pas certain que cela soit suffisant, tout simplement parce qu'ils ont beaucoup d'autres soucis. L'autre problème apparent à la diffusion des renseignements, et on en a parlé ici,

[Text]

was raised here, is the narrowness of their market. Because these prices of cattle that are shipped direct are confidential information, at the present time, between buyer and seller, they deal with those cattle that are sold through public stockyards, and the percentage of those going that way is decreasing all the time, so you have a relatively narrow base, as I think the witness this morning pointed out. He said that he had available to him the stockyard figures, but they did not really mean too much to him if he was going to be selling rail.

The Chairman: I have one question on a somewhat different subject. In our public meetings in western Canada and Ontario one of the things raised at every session was the suggestion that there could be changes in the income tax laws of the country so as to enable producers, to some extent at least, to help people stabilize their own income from year to year, namely, that a beef producer when he is able to make a profit, a substantial profit in one year should be able to defer that income by some system for taxation purposes. As you know there are registered retirement savings plans now, and a wheat producer out west can take a cheque and defer it into the next profit year and so on. What would your comment on that suggestion be? And do you think it would be difficult for the government to implement it? It was raised at every meeting as being a very important point.

Mr. Williams: I am afraid I would not really know enough about it to comment, other than that obviously some people in agriculture, I suspect a relatively small element, feel that the income averaging provision presently allowed for farmers under income tax—I feel that some of the difficulty is that some of these people do not qualify as farmers. For example, some of the big custom feeders do not qualify as farmers and do not qualify for income averaging the same way as farmers do. But I am afraid I could not be too specific about it, senator. There are provisions that allow you to carry over losses into the following years, and of course there are the general income averaging provisions and there are also the other ones. Certainly, New Zealand has a system that I always thought of as pretty useful. Farmers there have available to them a system under which in fat years they can invest money in a government sponsored fund of some kind—I don't know what you would call them exactly—and they can take them out in another year and pay tax in that year. But, in addition to that, there are special provisions whereby in disaster years they can take them out with reduced tax and, I understand, sometimes pay no income tax whatever. In other words, in a good year a man can put away \$10,000 or \$50,000, and if the government declares that such-and-such a year is a disaster year, then he can take out some of that with very little income tax penalty. In other words, he does his own averaging. But there is a clause in it that allows the government to declare when the year is a disaster year, so to speak, so that he can withdraw his money with benefits. However, he can withdraw it at any time apart from that, but he pays a tax.

[Traduction]

c'est l'étroitesse de leur marché. Puisqu'à l'heure actuelle les prix du bétail expédié directement sont confidentiels, c'est-à-dire connus seulement par l'acheteur et le vendeur, Agriculture Canada ne parle que du bétail vendu dans les parcs de bétail publics, et le pourcentage du bétail vendu de cette façon diminue continuellement. Vous avez donc une base relativement étroite comme l'a souligné, je crois, le témoin de ce matin. Il a dit qu'il avait en main les chiffres des parcs de bétail mais qu'ils ne lui étaient pas très utiles s'il voulait vendre au prix sur rail.

Le président: J'aurais une question à poser sur un sujet différent. Lors de notre rencontre publique dans l'Ouest du Canada et en Ontario, on a soulevé à chaque séance que les lois fiscales pourraient être modifiées pour permettre aux producteurs, dans une certaine mesure, de stabiliser leur propre revenu d'une année à l'autre, notamment, celui d'un producteur de bœuf. En effet, lorsqu'il réussit à obtenir des bénéfices substantiels, au cours d'une année, il devrait pouvoir différer ce revenu à des fins fiscales. Comme vous le savez, il existe à l'heure actuelle des régimes enregistrés d'épargne-retraite, et un producteur de blé de l'Ouest peut prendre un chèque et le différer à la prochaine année financière, etc. Que pensez-vous de cette suggestion? Croyez-vous que le gouvernement aurait de la difficulté à appliquer ce système? On a soulevé cette question à chaque réunion en soulignant son importance.*

M. Williams: Je regrette de ne pas en savoir assez long à ce sujet pour me permettre de faire des commentaires sauf pour dire qu'il est évident qu'en agriculture, et je soupçonne qu'il s'agit d'un petit nombre, certaines personnes croient que la disposition permettant d'échelonner leur revenu, privilège accordé à l'heure actuelle aux cultivateurs en vertu de la Loi sur l'impôt... Je crois que là difficulté, c'est qu'elles ne sont pas admissibles en tant que cultivateurs. Par exemple, certains des plus importants engraisseurs à la demande ne sont pas admissibles en tant que cultivateurs et ne peuvent pas, comme ces derniers échelonner leur revenu. Mais je regrette de ne pas pouvoir être plus précis, sénateur. Il existe des dispositions qui vous permettent d'étaler vos pertes sur les années subséquentes, et bien sûr il y a des dispositions générales permettant d'échelonner le revenu, et il y en a aussi d'autres. La Nouvelle-Zélande a un système que j'ai toujours considéré très utile. Là-bas, les agriculteurs peuvent, lorsque l'année a été bonne, investir dans les fonds offerts par le gouvernement—je ne sais pas comment on les appelle exactement—qu'ils peuvent rendre par la suite en payant des impôts. Mais, par ailleurs, il existe des dispositions spéciales permettant aux agriculteurs, lorsque l'année a été déclarée catastrophique, de vendre leurs bœufs en bénéficiant d'une réduction d'impôt sur le revenu et, quelquefois, d'une suppression pure et simple. En d'autres termes, lorsque l'année a été bonne, un agriculteur peut mettre \$10,000 ou \$50,000 de côté, et si le gouvernement déclare que telle année est une année catastrophique, il peut retirer un peu de cet argent sans subir de forte pénalisation. En d'autres termes, c'est lui-même qui établit sa moyenne. Mais un article de la loi stipule que c'est le gouvernement qui décrète que l'année a été catastrophique, et cela permet ainsi à l'agriculteur

[Text]

The Chairman: If you sell a property or if you sell a farm, you are liable to a substantial capital gains tax. You can have an income averaging annuity, as you well know, to average that over a period of from two to 15 years.

Are there other questions?

Senator Sparrow: I suppose this would be a final question. What really can be done for the industry, by this fall, to assure, or at least to try to assure, to the cow-calf operator a fair return for his calf operation this year? We have had varying figures quoted at meetings of a 65-to 75-cent range for a 500 pound calf off the pasture this fall. What can be done about that without direct subsidy?

Mr. Williams: Well, I am afraid I would have to take a very pessimistic view and say that I could not think of one single, solitary thing or group of things that would put calf prices at 65 cents this fall. That is without the injection of public funds.

Senator Sparrow: All right. What could be done in this very short time to get as close to that as possible and bring it up to at least half the spread that it is now? I am trying to relate it to import restrictions, the psychological effect to import restrictions and the assurance of some method that would guarantee the finisher 46 to 50 cents a pound. We have not got in our hearings yet—at least, I did not hear it mentioned—the relationship at 46 cents a pound and what the calf man would really pay for the feeder animal at the 500-pound level. The finisher has to pay a dollar a pound for the 500-pound level so he cannot sell, as I understand it, at 46 cents a pound, regardless of what his feed costs are. But even if there were some method of bringing up his finished price, it has to reflect back in some degree to the cow-calf man.

Mr. Williams: I am afraid I would have to characterize my reply as a rather unconsidered reply. I suppose I could say two things that might be of some assistance: One would be an early announcement of the support level for 1978; and the second would be some method of assisting producers who wish to fund the feeding of their cattle through to market, so that they did not sell their calves. I think those would be the two things that I would mention, but, once again, I must say that that is not a well-considered reply.

The Chairman: On behalf of the committee, Mr. Williams, I want to thank you for an excellent presentation. It was a very helpful presentation, and I think some of your suggestions will be most beneficial to the committee when we are considering making recommendations.

The committee adjourned.

[Traduction]

teur de retirer son argent en faisant des bénéfices. Il peut aussi le retirer n'importe quand, mais il doit alors payer un impôt.

Le président: Si vous vendez une propriété ou une ferme, vous devez payer un impôt important sur les plus-values. Vous pouvez bénéficier d'une annuité moyenne sur le revenu, comme vous le savez, pour échelonner cet impôt sur 2 à 15 ans.

Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Sparrow: Je suppose que ma question sera la dernière. Que peut-on faire réellement d'ici à l'automne, pour assurer, ou du moins essayer d'assurer, à l'éleveur-naisseur, un rendement équitable cette année? On nous a dit qu'un veau de 500 livres se vendrait 65 à 75 cents la livre cet automne. Que peut-on y faire, sans procéder à des subventions directes?

M. Williams: Je crains de me monter très pessimiste car je ne pense pas que les prix du veau atteindront 65 cents cet automne, sans un apport de fonds publics.

Le sénateur Sparrow: D'accord. Que peut-on faire d'ici là pour se rapprocher le plus possible de ce chiffre et le porter à au moins la moitié de l'échelonnement actuel? Je pense aux restrictions à l'importation, à l'effet psychologique de ces restrictions et à la mise en œuvre de moyens qui garantiraient un prix de 46 à 50 cents la livre à l'engraisneur. Nous n'avons pas encore entendu de témoignage, ou du moins je n'en ai pas entendu parler, à propos du veau à 46 cents la livre et de ce que l'éleveur paierait réellement pour un animal d'embouche de 500 livres. L'engraisneur doit payer \$1.00 la livre un veau de 500 livres si bien qu'il ne peut pas le vendre, si je comprends bien, 46 cents la livre, compte non tenu des frais d'embouche. Mais même s'il existait un moyen de relever le prix, l'éleveur devrait également en profiter.

M. Williams: Ma réponse sera malheureusement un peu vague. Mais je peux vous énoncer deux mesures qui pourront vous être utiles: premièrement le niveau de soutien pour l'année 1978 pourrait être annoncé plus tôt et deuxièmement une aide pourrait être accordée aux éleveurs qui désireraient nourrir leur bétail jusqu'à sa mise en marché, pour leur éviter de vendre leurs veaux. Je ne pense pas pouvoir vous dire autre chose.

Le président: Au nom du Comité, monsieur Williams, je voudrais vous remercier de votre déclaration. Elle nous a été très utile et je pense que certaines de vos propositions nous seront d'une aide précieuse lorsque nous formulerons nos recommandations.

Le Comité suspend ses travaux.

WITNESS—TÉMOIN

Mr. S.B. Williams, Hays & Williams & Co., Calgary,
Alberta.

M. S. B. Williams, Hays & Williams & Co., Calgary,
Alberta.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Thursday, June 16, 1977

Le jeudi 16 juin 1977

Issue No. 18

Fascicule n° 18

Proceedings on:
The inquiry into the desirability
of long-term stabilization in the
Canadian beef industry

Fascicule concernant:
L'enquête sur les mérites d'une
stabilisation à long terme dans
l'industrie du bœuf au Canada

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzuk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzuk—(20) |

** Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Tuesday, November 16, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Michaud:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to examine from time to time any aspect of the agricultural industry in Canada; provided that all Senators shall be notified of any scheduled meeting of the Committee and the purpose thereof and that the Committee report the result of any such examination to the Senate;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of such examination;

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place for the purposes of any such examination; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mardi 16 novembre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Michaud,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé, sans mandat spécial du Sénat, à examiner de temps à autre tous les aspects de l'industrie de l'agriculture au Canada; à condition que tous les sénateurs soient avisés de la tenue de toute réunion du comité et de ses buts et que le comité fasse rapport du résultat de son examen au Sénat.

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel et de conseillers techniques qu'il jugera nécessaire aux fins de ladite étude, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre dans le but de faire ladite enquête.

Que le comité soit autorisé à siéger pendant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 16, 1977

(34)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4:15 p.m., the Acting Chairman, the Honourable Senator Hays, presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, *Acting Chairman*, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, McGrand, McNamara, Molgat and Yuzyk. (8).

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Olson.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

Pursuant to its Order of Reference of November 16, 1976, and in conformity with the decision taken at its meeting of November 18, 1976:

"After discussion, it was moved by the Honourable Senator Macdonald, seconded by the Honourable Senator McGrand,

That, with the knowledge that a steady supply of beef at reasonable prices is in the interest of both producers and consumers, and that the continuing depressed prices and market disruptions have so drastically affected the incomes of producers as to threaten the supply of beef and the viability of the industry with subsequent adverse effects on both producers and consumers, the Senate Standing Committee on Agriculture inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry, and particularly into:

- (a) the role of producers and governments in the establishment of stability;
- (b) the alternatives available for stabilizing the beef industry;
- (c) the effects of Canada's trade laws on the achievement of stability in the industry, and
- (d) the possibility of expanding international trade in Canadian beef to increase stability"

... the Committee continued its Inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Appearing before the Committee: The Honourable Jean Chrétien, Minister of Industry, Trade and Commerce.

From the Department of Industry, Trade and Commerce: Mr. Robert Latimer, Assistant Deputy Minister, International Trade; Mr. Richard Abblet, Office of General Relations; Mr. Campbell Stuart, General Director of Agriculture, Fish & Food; and Mr. George Baker, Agriculture, Fish & Food Branch.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 16 JUIN 1977

(34)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays (président suppléant).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, (président suppléant), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, McGrand, McNamara, Molgat et Yúzyk. (8)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Olson.

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Conformément à son ordre de renvoi du 16 novembre 1976 et conformément aux décisions prises lors de sa séance du 18 novembre 1976:

«Après discussion, l'honorable sénateur Macdonald, appuyé par l'honorable sénateur McGrand, propose que:

Partant du principe qu'un approvisionnement régulier de bœuf à des prix raisonnables est dans l'intérêt des producteurs et des consommateurs, et que la baisse continue des prix et la perturbation du marché ont tellement influé sur les revenus des producteurs, que l'approvisionnement de bœuf et la viabilité de cette industrie en sont menacés, entraînant ainsi des conséquences néfastes à la fois pour les producteurs et les consommateurs, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture fasse enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada et particulièrement en ce qui concerne:

- a) le rôle des producteurs et des gouvernements dans la création de cette stabilité;
- b) les solutions de rechange éventuelles pour stabiliser l'industrie du bœuf;
- c) les effets que peuvent avoir les lois commerciales du Canada sur la réalisation de cette stabilité dans l'industrie, et
- d) la possibilité d'accroître l'exportation de bœuf canadien afin d'accroître la stabilité.»

... le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilité à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Compareût devant le Comité: L'honorable Jean Chrétien, ministre de l'Industrie et du Commerce.

Du ministère de l'Industrie et du Commerce: M. Robert Latimer, sous-ministre adjoint, Commerce international; M. Richard Abblet, Bureau des relations générales; M. Campbell Stuart, directeur général de la Direction de l'Agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires; M. George Baker, Direction de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires.

At the outset of the meeting the Honourable Senator Hays was unanimously elected acting chairman for the meeting.

The Minister and his staff answered questions put to them by members of the Committee.

At 5:30 p.m. the committee adjourned at the call of the Chairman.

ATTEST:

Au début de la séance, l'honorable sénateur Hays est élu à l'unanimité président suppléant de la séance.

Le ministre et son personnel répondent aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

A 17 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Georges A. Coderre

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 16, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4.15 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Harry Hays (*Acting Chairman*) in the Chair.

The Acting Chairman: Honourable senators, I see we now have a quorum. We have the Minister of Industry, Trade and Commerce and his officials with us this afternoon on our inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

I shall now call upon the minister.

The Honourable Jean Chrétien, Minister of Industry, Trade and Commerce: Thank you, Mr. Chairman. I wish to apologize for not being able to appear before your committee at an earlier date. I am here now and I am prepared to answer any questions on policy which honourable senators might have.

The Acting Chairman: Senator McNamara will lead off the questioning.

Senator McNamara: Are the import-export controls in effect between Canada and the United States based upon a voluntary policy of restraint, or is there something in statutory form in that respect?

Hon. Mr. Chrétien: The restraint agreement was entered into between the two countries.

Senator McNamara: The restraints are voluntary, are they?

Mr. R. E. Latimer, Assistant Deputy Minister, International Trade Relations, Department of Industry, Trade and Commerce: It is an agreement based upon an estimate of the level of shipments we would expect to export to the U.S. and what the U.S. would export to Canada. The consequences of exceeding that level brings into effect certain controls at the border that would make it less than palatable. Under the American system, once a certain level is reached, exports are cut off and access is denied. For that reason, an orderly system has been arranged.

Senator McNamara: Is this a fairly new regulation, or has it been in effect for some time?

Mr. Latimer: The understanding we have currently with the United States was negotiated at the end of last year for effect in 1977.

Hon. Mr. Chrétien: As you will recall, we took certain steps in respect of oceanic beef last fall. We allowed the quantity of beef already in shipment to be placed in storage, to go on to the Canadian market in 1977. The market was quite open before the decision was taken to control it. I am informed that we are now importing 60 million pounds less than was the case before controls were put in place.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 16 juin 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 15 pour étudier les avantages d'un programme de stabilisation à long terme de l'industrie canadienne du bœuf.

Le sénateur Harry Hays (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Honorables sénateurs, je constate que nous avons le quorum. Nous accueillons aujourd'hui le ministre de l'Industrie et du Commerce, ainsi que ses adjoints qui vont nous parler des mérites d'une stabilisation à long terme de l'industrie du bœuf au Canada.

Vous avez la parole, monsieur le ministre.

L'honorable Jean Chrétien (*ministre de l'Industrie et du Commerce*): Merci, monsieur le président. Je voudrais m'excuser de n'avoir pu comparaître plus tôt devant votre Comité. Mais je suis ici aujourd'hui et je suis prêt à répondre à toutes les questions de politique que vous voudrez bien me poser.

Le président suppléant: C'est le sénateur McNamara qui posera la première question.

Le sénateur McNamara: Les contrôles à l'importation et à l'exportation qui sont en vigueur entre le Canada et les États-Unis ont-ils pour base une politique volontaire de restrictions ou existe-t-il un règlement à ce sujet?

L'honorable M. Chrétien: Un accord de restrictions a été conclu entre les deux pays.

Le sénateur McNamara: Les restrictions sont-elles volontaires?

M. R. E. Latimer, sous-ministre adjoint, relations commerciales internationales, ministère de l'Industrie et du Commerce: C'est un accord fondé sur le volume des expéditions prévues vers les États-Unis et des États-Unis vers le Canada. Le dépassement de ce niveau entraîne l'application de certains contrôles à la frontière qui sont loin d'être agréables. En vertu du système américain, les exportations sont refusées à la frontière une fois que le niveau a été atteint. C'est pourquoi nous avons mis au point ce système ordonné.

Le sénateur McNamara: Ce règlement vient-il d'être conclu ou était-il en vigueur depuis longtemps?

M. Latimer: L'accord que nous avons conclu avec les États-Unis a été négocié à la fin de l'année dernière pour l'année 1977.

L'honorable M. Chrétien: Comme vous le savez, nous avons pris l'automne dernier certaines mesures concernant le bœuf d'Océanie. Nous avons accepté d'entreposer le bœuf qui avait déjà été expédié pour qu'il soit mis sur le marché canadien en 1977. Le marché était tout à fait libre avant qu'une décision soit prise pour le contrôler. Je sais que nous importons actuellement 60 millions de livres de moins qu'avant la mise en œuvre de ces contrôles.

[Text]

The Acting Chairman: What is the total amount of imports?

Mr. Latimer: The estimated level of Canadian exports to the United States stands at 75 million pounds.

Hon. Mr. Chrétien: But imports are higher than exports.

The Acting Chairman: What is the current level of imports?

Hon. Mr. Chrétien: Imports from all three countries amount to 145 million pounds, whereas our exports to the United States amount to 75 million pounds. We do not ship beef to New Zealand or Australia.

The Acting Chairman: And how many pounds have we imported so far this year?

Hon. Mr. Chrétien: To date this year, I cannot say, but the total for the year will be 145 million pounds.

The Acting Chairman: And that is pursuant to a voluntary arrangement?

Hon. Mr. Chrétien: Yes.

Mr. Campbell Stuart, General Director, Agriculture Fisheries and Food Products Branch, Department of Industry, Trade and Commerce: Imports up to June 11 amounted to 65 million pounds, and that includes those quantities that were held in storage as a result of the action taken last October.

The Acting Chairman: So that would include oceanic beef and American beef?

Hon. Mr. Chrétien: Yes.

The Acting Chairman: Should this inquiry prove beyond a shadow of a doubt that Canada is not able to compete with the United States in the production of beef, what mechanism could be put in place to protect Canadian beef producers?

Hon. Mr. Chrétien: We are protecting the Canadian beef industry now.

The Acting Chairman: Yes, but only by volume.

Hon. Mr. Chrétien: By limiting the level of imports to 145 million pounds per year we are, in effect, leaving the rest of the market to be serviced by Canadian beef producers. You say the cost of Canadian beef is higher. I don't know. Normally then either the profits are lower or they are getting more out of the marketplace.

The Acting Chairman: I think I am trying to say that if our committee approves or finds out beyond a shadow of a doubt that, just like the textile industry or a refrigerator or a colour TV, it costs more to produce beef in Canada, what mechanism is there to look after a situation like this?

Hon. Mr. Chrétien: The same mechanism that we have used for other products.

The Acting Chairman: Tariffs and that sort of thing?

Hon. Mr. Chrétien: We have negotiated with those three nations our levels of import and export.

[Traduction]

Le président suppléant: Quel est le montant total des importations?

M. Latimer: Le volume prévu des exportations canadiennes vers les États-Unis s'établit à 75 millions de livres.

L'honorable M. Chrétien: Mais les importations sont supérieures aux exportations.

Le président suppléant: Quel est le volume actuel des importations?

L'honorable M. Chrétien: Les importations de ces trois pays s'élèvent à 145 millions de livres tandis que nos exportations vers les États-Unis s'élèvent à 75 millions de livres. Nous n'exportons pas de bœuf en Nouvelle-Zélande ou en Australie.

Le président suppléant: Et combien de livres avons-nous importées jusqu'à présent, cette année?

L'honorable M. Chrétien: Jusqu'à présent, je ne peux pas le dire, mais le total pour cette année sera de 145 millions de livres.

Le président suppléant: Et ce montant est conforme à l'accord volontaire?

L'honorable M. Chrétien: Oui.

M. Campbell Stuart, directeur général, direction de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires, ministère de l'Industrie et du Commerce: Jusqu'au 11 juin, les importations s'élevaient à 65 millions de livres et ce chiffre comprend les quantités de bœuf qui ont été entreposées à la suite des mesures prises en octobre dernier.

Le président suppléant: Ce chiffre comprend donc le bœuf d'Océanie et le bœuf américain?

L'honorable M. Chrétien: Oui.

Le président suppléant: Si cette enquête devait prouver sans l'ombre d'un doute que le Canada ne peut pas faire concurrence aux États-Unis en ce qui concerne la production de bœuf, quelle procédure devrait être mise en place pour protéger les éleveurs canadiens?

L'honorable M. Chrétien: Nous protégeons l'industrie canadienne du bœuf à l'heure actuelle.

Le président suppléant: Oui, mais seulement sur le plan du volume.

L'honorable M. Chrétien: En limitant le volume des importations à 145 millions de livres par an, nous laissons, en fait, aux éleveurs canadiens le soin de desservir le reste du marché. Vous dites que le coût du bœuf canadien est plus élevé. Je ne sais pas. Normalement, ou les bénéfices sont moins élevés ou les éleveurs retirent plus du marché.

Le président suppléant: Ce que je veux dire, c'est que si notre Comité constate que, sans l'ombre d'un doute, tout comme pour l'industrie de textile, les réfrigérateurs ou les téléviseurs en couleur, le coût de revient du bœuf est plus élevé au Canada, quelle procédure faudra-t-il envisager?

L'honorable M. Chrétien: La même procédure que nous avons utilisée pour d'autres produits.

Le président suppléant: Vous voulez parler des droits de douane et autres taxes de ce genre?

L'honorable M. Chrétien: Nous avons négocié le volume des importations et des exportations avec ces trois pays.

[Text]

The Acting Chairman: At the moment there is no mechanism. It is assumed, as I understand it, that we do compete with American beef. The laws are designed on that basis. Is that not right?

Senator Olson: On costs.

Hon. Mr. Chrétien: You are putting a hypothetical question. You are saying, "What do you do if we conclude that we do not compete?" I am telling you that we have negotiated with the mechanism that we have now a level of imports into the Canadian market of 145 million pounds. So far as the price side is concerned, I cannot advise you on that and I do not know how it is working. We know what is coming. This is a reduction from the 210 million pounds last year. Of course there is a big difference in price. You are asking me, "How much protection will you give us?" I don't know. We will see. It is a dilemma we are always facing. All the questions on the control of the import of beef are coming from the free traders of the west. This is just normal. I am not surprised at all.

Senator Molgat: That is to protect ourselves from the textile people in the east.

Hon. Mr. Chrétien: I would like to tell you something. So far as textiles are concerned, I said to the textile people, and I can prove it, "If you abuse the protection I am giving you and if you increase the price in a way that is not reasonable, I will open the gates as quickly as I closed them." And they believed me. And while the price of clothing since last November has increased, it has increased less than the average CPI. I told them they had to compete, but they needed a protected market anyway. But in beef you also have a protected market. We have shut out the New Zealanders and the Australians, and we are controlling the Americans.

Senator Olson: Mr. Chrétien, may I ask a question for information about the 145 million pounds of imports and the 75 million pounds of exports. Does that include all live cattle too?

Hon. Mr. Chrétien: No.

Senator Olson: It is just processed beef?

Hon. Mr. Chrétien: Fresh and frozen beef and veal.

Senator Olson: What are the levels of export for live cattle going both ways with the United States? Are there quotas?

Hon. Mr. Chrétien: There are no quotas. It is a free market. But I do not know the level. The U.S.A. has tariff quotas but there are no number quotas either way.

The Acting Chairman: What do you mean by tariff quotas?

[Traduction]

Le président suppléant: Pour l'instant, il n'existe aucune procédure. Tout le monde suppose, si j'ai bien compris, que nous faisons concurrence au bœuf américain. Les lois ont été établies en fonction de cet état de choses? Est-ce exact?

Le sénateur Olson: Pour ce qui est des coûts.

L'honorable M. Chrétien: Vous me posez une question hypothétique. En effet vous dites que «Qu'allez-vous faire si nous décidons de ne pas entrer dans le circuit de la concurrence?» Je suis en train de vous dire que nous avons déjà négocié, au moyen du mécanisme dont nous disposons à l'heure actuelle, des importations à destination du marché canadien pour 145 millions de livres. En ce qui concerne les prix, je ne peux rien vous dire à ce sujet, car je ne sais pas comment cela fonctionne. Nous savons ce qui va arriver: une diminution par rapport aux 210 millions de livres de l'année dernière. Bien entendu, il y a de gros écarts entre les prix. Vous me demandez: «Quelle protection allez-vous nous accorder?» Je ne sais pas. Nous allons voir. Nous sommes devant un dilemme. Toutes les questions portant sur le contrôle des importations de bœuf viennent des livres échangistes de l'Ouest. Ce n'est pas normal. Je n'en suis pas surpris.

Le sénateur Molgat: C'est pour nous protéger de l'industrie textile de l'Ouest.

L'honorable M. Chrétien: Je voudrais vous dire quelque chose. En ce qui concerne les textiles, j'ai déclaré aux industriels, et je peux le prouver, «Si vous profitez des mesures de protection que nous vous accordons pour augmenter les prix de façon déraisonnable, je vais ouvrir les portes aussi rapidement que je les ai fermées». Ils m'ont cru. Et bien que le prix des vêtements ait augmenté depuis novembre dernier, cette augmentation est proportionnellement inférieure à la moyenne du CPI depuis lors. Je leur ai dit qu'ils devaient entrer dans le circuit de la concurrence, mais de toute façon, ils ont besoin d'un marché protégé. Par contre, en ce qui concerne le bœuf, le marché est également protégé. En effet, nous avons fermé nos portes aux Néo-zélandais et aux Australiens et nous contrôlons les importations américaines.

Le sénateur Olson: M. Olson, puis-je vous poser une question à titre d'information au sujet des 145 millions de livres d'importations et des 75 millions de livres d'exportations. Ces chiffres comprennent-ils également le bétail sur pied?

L'honorable M. Chrétien: Non.

Le sénateur Olson: S'agit-il de viande de bœuf déjà traitée?

L'honorable M. Chrétien: Du bœuf et du veau frais ou congelés.

Le sénateur Olson: Pouvez-vous nous dire quels sont les niveaux d'exportation en ce qui concerne les mouvements de bétail sur pied de part et d'autre? Y a-t-il des contingents?

L'honorable M. Chrétien: Non. Le marché est libre. Par contre, je n'en connais pas le niveau. Les États-Unis ont des contingents tarifaires, mais il n'existe pas de contingentement sur la qualité des deux côtés.

Le vice-président: Qu'entendez-vous par contingents tarifaires?

[Text]

Mr. A. G. Baker, Acting Chief, Livestock Meat and Dairy Products, Department of Industry, Trade and Commerce: When the exports to the United States reach above a certain level in various ranges for live cattle, the duty is raised by one cent per pound on the live animals, and that varies from different weight ranges, and they are called tariff quotas.

Mr. Stuart: On quantities our exports to the United States are running well ahead of our imports on a per head basis. But there is a considerable difference in the composition of this, as you are aware. Our exports are heavy in cows and our imports are very heavily in fed cattle. Our exports this year have been heavy in cows and theirs mostly in feeders and beef.

Senator Olson: But there is no quota on them coming this way or going that way. There is just a change in the tariff when you get past certain numbers?

Hon. Mr. Chrétien: Yes.

Senator Molgat: The change in tariff is on the American side. There is no equivalent on the Canadian side.

Hon. Mr. Chrétien: But we are not running a deficit there; we are in surplus.

Senator Molgat: This is a question that came up frequently during the inquiry. The difference between American tariff and the Canadian tariff, and I am not speaking of dress, and the American tariff is substantially higher at certain levels, and this was an objection presented to us.

Mr. Stuart: That is on the prepared cuts where they have a 10 per cent tariff as against three cents into Canada, and of course with the higher priced cuts it becomes quite large. This is a point that has been made by everyone over a number of years, and it is one of the things we have informed the Americans of in connection with the Multilateral Trade Negotiations in Geneva and if we can do something with that tariff this is the appropriate place to do it.

Senator Molgat: Are there reasons why we could not have the same tariff on both sides?

Mr. Stuart: Well, I think, senator, that the tariffs are what they are today and they are both bound under the GATT in our international trading framework. In order to have that American tariff reduced we presumably have to pay with something in terms of a concession, and that basically is the problem. The fact that there is an anomaly, that it would be desirable, ethical, morally proper to have harmonization will not do us much good at the negotiating table.

[Traduction]

M. A. G. Baker, Directeur intérimaire direction de la Commercialisation des viandes et des produits laitiers, ministère de l'industrie et du commerce: Lorsque nos exportations à destination des États-Unis atteignent un certain plafond pour les diverses catégories de bétail sur pied, les droits de douanes sont relevés de 1% par livre et par tête et cela peut varier en fonction des catégories de poids. Voilà ce que nous appelons contingents tarifaires.

M. Stuart: Du point de vue quantitatif, nos exportations à destination des États-Unis dépassent de beaucoup nos importations par tête. Par contre, il y a une différence très marquée entre les deux, comme vous le savez sûrement. Ainsi, nos exportations de vaches sont importantes, mais, nos importations de bétail engraisé le sont également. Nos exportations cette année ont été abondantes pour les vaches; quant aux importations américaines, elles ont surtout porté sur les animaux mi-gras et sur le bœuf.

Le sénateur Olson: Mais il n'existe aucun contingentement dans les deux sens en ce qui concerne ces animaux. Les tarifs douaniers sont simplement élevés lorsque vous dépassez le nombre prévu?

L'honorable M. Chrétien: Oui.

Le sénateur Molgat: Cette modification des tarifs douaniers se pratique surtout du côté américain. Il n'y a pas d'équivalent du côté canadien.

L'honorable M. Chrétien: Mais nous n'accusons pas de déficit dans ce domaine-là; au contraire, notre production est excédentaire.

Le sénateur Molgat: Cette question a été posée à de multiples reprises au cours de l'enquête. La différence existant entre les droits perçus au Canada, et aux USA je parle des droits perçus sur le bœuf habillé, est beaucoup plus élevée pour certaines catégories, et c'est là une objection qui nous a été faite.

M. Stuart: Ces droits de douane sont perçus sur la viande débitée pour laquelle les droits des Américains s'élèvent à 10% contre 3 cents au Canada et bien entendu, étant donné que leurs prix sont plus élevés, cela fait une grosse somme. C'est une question qui est soulevée depuis plusieurs années par tout le monde, et nous en avons informé les Américains à l'occasion des négociations commerciales multilatérales à Genève, et si nous pouvons faire quelque chose à ce sujet, c'est ici qu'il faut le faire.

Le sénateur Molgat: Y a-t-il certaines raisons qui pourraient nous empêcher de ne pas avoir les mêmes droits de douane?

M. Stuart: Je pense, sénateur, que les droits de douane sont ce qu'ils sont aujourd'hui car les Américains sont tenus tout comme nous, de respecter les directives du GATT en ce qui concerne nos échanges internationaux. Pour que les Américains diminuent leurs droits de douane, il faudrait que nous, de notre côté, nous leur fassions certaines concessions et c'est là que nous avons des difficultés. On reconnaît qu'il s'agit d'une anomalie et qu'il serait désirable, tant d'un point de vue économique qu'éthique, d'harmoniser nos droits de douane, mais cela ne nous aiderait pas beaucoup dans nos négociations.

[Text]

The Acting Chairman: Further to Senator Molgat's questions, what would you trade off if you wanted to improve that situation?

Mr. Stuart: That is one of the questions that is being addressed with great care.

The Acting Chairman: Are the people in the beef trade suffering because of the trade off on other commodities that have nothing to do with livestock or livestock products?

Hon. Mr. Chrétien: The current situation is based on the freezing more or less at the time of the last GATT negotiations. If we make a unilateral move in reducing access or increasing of a tariff, they can ask for compensation, and that is not our choosing. I guess it is the other guys who say, "You know, you are doing this to us so we will do this to you."

Mr. Latimer: We have identified some of the problems about tariff disparities in Canada and the United States and we have notified the Americans in the negotiations that are going on now in Geneva where the tariff disparities are concerned. I have indicated to them that that is a matter we want to redress. That has been done. Indeed I do not know whether I should say it, but last week I was in Edmonton with a group of federal officials discussing with the four western provinces the situation with respect to tariffs as between Canada and the United States on beef and veal. So it is in play at the moment. Mr. Campbell Stuart is absolutely right. The question is how do you pay for it by way of reciprocal reductions.

Senator Molgat: This concession need not have been on other agricultural products. It could have been on any kind of product.

Mr. Latimer: In theory, absolutely right.

The Acting Chairman: So we admit we have a disparity in this particular field and that we are doing everything we can to resolve it.

Mr. Latimer: The discussions we have begun to have with people in this area are an attempt to identify whether the disparity constitutes a real economic problem or an optical problem. If it is only an optical problem, it is not worth paying to reduce that disparity. It is only if it is substantive and affects the trade flows and the advantages or disadvantages you have. There are a few optical tariff disparities which would not have substantive effect on the trade flows, as I understand it.

Senator Olson: How do you reach that conclusion? Do you think it is optical because we are in fact shipping more to the United States than is coming back here?

Mr. Latimer: No, that we would not be shipping more, if the tariff were the same.

Senator Olson: I see.

[Traduction]

Le vice-président: Pour poursuivre un peu plus loin la question du sénateur Molgat, quelle compensation accorderiez-vous si vous souhaitiez améliorer cette situation?

M. Stuart: C'est là une des questions qui retient notre plus grande attention.

Le vice-président: Ceux qui sont dans l'industrie du bœuf ont-ils à souffrir des avantages accordés sur les autres marchandises qui n'ont rien à voir avec le bétail ou les produits de boucherie?

L'honorable M. Chrétien: La situation actuelle est fonction du blocage qui a plus ou moins été appliqué lors des dernières négociations du GATT. Si unilatéralement nous diminuons ou augmentons nos droits de douane, ils sont en droit d'exiger certaines compensations, ce que nous ne voulons pas faire. Je pense qu'il s'agit de la politique du talion: «Oeil pour oeil, dent pour dent».

M. Latimer: Nous avons relevé certains des problèmes au sujet des écarts existant entre les droits de douanes aux États-Unis et au Canada, et nous en avons notifié les Américains au cours des négociations qui se tiennent à l'heure actuelle à Genève. Je leur ai dit que c'était là une situation que nous voulions voir corrigée. Cela a été fait. En effet, je ne sais pas si je devrais le dire ou non, mais j'étais la semaine dernière à Edmonton en compagnie d'un groupe de fonctionnaires fédéraux pour discuter conjointement avec les quatre provinces de l'Ouest de la situation des tarifs douaniers sur le bœuf et le veau entre le Canada et les États-Unis. Ainsi, les choses vont bon train. M. Campbell Stuart a tout à fait raison. La question est de savoir comment déterminer les compensations à accorder pour les réductions de droits réciproques.

Le sénateur Molgat: Cette concession ne doit pas obligatoirement être faite en ce qui concerne les autres produits agricoles. Elle pourrait porter sur n'importe quel type de produit.

M. Latimer: En théorie c'est tout à fait exact.

Le vice-président: Ainsi, nous admettons qu'il existe des écarts dans ce domaine particulier et qu'il nous faut mettre tout en œuvre pour trouver une solution.

M. Latimer: Les discussions qui ont été entamées avec les responsables dans ce domaine constituent une tentative pour déterminer si ces écarts sont la cause d'un problème économique réel ou alors s'il s'agit d'une question d'optique. Dans ce dernier cas, cela ne vaudrait pas la peine de payer quoique ce soit pour diminuer ces écarts. Par contre, cela vaudrait la peine dans la mesure où ces écarts sont importants et gênent les échanges commerciaux, compte tenu des avantages ou des inconvénients qui en résultent. Il existe à première vue des écarts entre les tarifs douaniers, mais ils n'ont pas d'incidence réelle sur les échanges commerciaux, si je comprends bien.

Le sénateur Olson: Comment êtes-vous parvenu à cette conclusion? Pensez-vous qu'il s'agisse d'une question d'optique, vu que nos exportations aux États-Unis sont supérieures à nos importations?

M. Latimer: Non, c'est plutôt que nos exportations seraient plus élevées si les droits de douane étaient les mêmes.

Le sénateur Olson: Je vois.

[Text]

Senator Molgat: Have you figures which can show that?

Mr. Latimer: I cannot guarantee that. All I am saying is that from the discussions we have had with some people in the industry and with some people in the western provinces, the preliminary indications are that there are some areas that are not preoccupying people very much. There are a lot that are.

Senator McNamara: Is this a problem between Canada and the United States only or are other beef-producing countries involved?

Mr. Latimer: We are not in the business of exporting beef to anybody else, really. Potentially, with some interest maybe in Japan, but that is really all.

Senator McNamara: I did not mean that, Mr. Latimer. I was wondering if a third party was interfering in these discussions with the United States, which they are worried about. Not only in Canada.

Mr. Latimer: Do you mean Australia or New Zealand?

Senator McNamara: Or Argentina or Mexico.

Mr. Latimer: Argentina has had the foot and mouth problem.

Senator McNamara: That is one way of solving it.

Senator Olson: If we did get into a situation where we found it attractive to ship some additional quantities of finished beef from western Canada to any market, like Portland or Seattle or San Francisco, then it would become a problem. In the meantime, although you say it is optical, really it prevents us from developing that market, does it not?

Mr. Latimer: Well, senator, I was saying some of the areas. I was not talking about finished cattle.

Senator Olson: That is where the optical problem arises.

Mr. Latimer: No, I consider that a substantive problem. There are some other areas where there are tariff disparities that may not make all that much difference. That is all I was saying.

Senator Olson: Mr. Chairman, May I make a point here? There are some complaints by people who ship beef out of Alberta that they are confined to one single market in so far as the bench mark for pricing is concerned. That is Montreal. They sincerely believe that, if there were some options, alternatives, where they could ship a sufficient volume of beef, they would be in a far better competitive position vis-a-vis their relations with Montreal now. But we had better take away these optics so that they can probably at least try to develop the market.

Mr. Latimer: I was trying to make one basic point. There are some areas of tariff disparities between Canada and the United States. Some of those tariff disparities make a differ-

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Vous avez des chiffres à nous donner?

M. Latimer: Non. Tout ce que je dis, c'est que compte tenu des discussions que nous avons eues avec les représentants de l'industrie et certains représentants des provinces de l'Ouest, certaines indications préliminaires indiquent qu'il y existe des secteurs qui ne les préoccupent pas outre mesure. Par contre, il y en a d'autres dont ils se soucient beaucoup.

Le sénateur McNamara: S'agit-il d'un problème entre le Canada ou les États-Unis exclusivement ou y a-t-il d'autres pays producteurs de bœuf en cause?

M. Latimer: En fait, nous n'exportons pas de bœuf à destination d'autres pays. Nous aimerions en exporter au Japon, mais cela ne va pas plus loin.

Le sénateur McNamara: Ce n'est pas ce que je voulais dire monsieur Latimer. Je me demandais s'il y avait certains tiers que ces discussions bilatérales auraient pu inquiéter, ce qui les auraient poussé à intervenir? Pas seulement au Canada.

M. Latimer: Vous voulez parler de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande?

Le sénateur McNamara: Ou de l'Argentine ou encore du Mexique.

M. Latimer: En Argentine, le bétail est atteint de fièvre aphteuse.

Le sénateur McNamara: C'est une façon de trouver une solution au problème.

Le sénateur Olson: S'il nous arrivait de trouver avantageux d'expédier une plus grande quantité de bovins d'embouche en provenance de l'ouest du Canada à destination de n'importe quel marché, comme Portland, Seattle ou San Francisco, cela deviendrait un problème. Entre-temps, même si vous dites que c'est une question d'optique, en réalité, cela ne nous en empêche pas moins d'étendre ce marché, n'est-ce pas?

M. Latimer: Eh bien, sénateur je parlais seulement de quelques secteurs, je ne parlais pas des bovins d'embouche.

Le sénateur Olson: Mais c'est là précisément que se situe le problème d'optique.

M. Latimer: Non, j'estime que c'est un gros problème. Il y a d'autres secteurs où les écarts entre les droits importent peu. C'est tout ce que je disais.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, puis-je soulever une question? Des plaintes émanent de certains exportateurs de bœuf; en Alberta ils prétendent en effet que leurs activités sont restreintes à un seul marché en ce qui concerne les points de référence utilisés pour la fixation des prix. Ils croient sincèrement que s'ils avaient le choix ou la possibilité d'expédier leur bœuf en quantité suffisante, ils pourraient exercer une concurrence beaucoup plus sérieuse à l'endroit de leurs compétiteurs montréalais. Mais nous aurions avantage à écarter ces options si l'on veut au moins leur permettre de développer ce marché.

M. Latimer: Je voulais vous apporter un argument que je considère fondamental. Nous avons certaines disparités tarifaires avec les États-Unis. Certaines d'entre elles influent sur nos

[Text]

ence in terms of our potential trading opportunities. Some may not. If you have to pay for them in terms of concessions, then you need to make sure that you have identified the ones that are substantively important in terms of trade potential. That is really all I was trying to say.

Senator Olson: Then you agree that the potential market which might be developed along the western part of the United States is not optical. It is substantive.

Mr. Latimer: yes.

Senator Olson: Okay.

The Acting Chairman: On this particular point, the 10 per cent, as I understand it, is for certain dressed cuts. How many pounds of that particular commodity have been shipped since the first of the year?

Mr. Latimer: I don't know.

The Acting Chairman: None.

Mr. Latimer: I would be surprised if there was any significant quantity.

The Acting Chairman: Maybe not even a pound. I don't know what it would be, because our costs are so much higher than theirs.

Hon. Mr. Chrétien: The cost has no relation to this.

The Acting Chairman: The point is that even if there was complete reciprocity it still would not be going down.

Hon. Mr. Chrétien: If our cost of production is higher in Canada, we do not have access to the market. It is not because of tariff rates but because the cost of production is too high, and that really bears no relation to the tariffs whatever.

Senator Olson: I do not think I agree with that, Mr. Chairman.

Hon. Mr. Chrétien: The Chairman is a greater expert than I am in raising beef, but—

The Acting Chairman: . . . but you don't think the chairman knows anything about selling it. Is that what you were going to say?

Hon. Mr. Chrétien: No, it is not that. But if you admit that our cost of production is higher than in the United States, then we will have to do something about lowering our costs of production.

Senator Olson: Mr. Chairman, I was not disagreeing with the minister. I was disagreeing with you when you said that we cannot compete. I suggest that there might be some cuts on which we cannot compete, but there may be some of the better cuts off the loin for which we might be able to develop a great market in San Francisco, if it were not for the 10 per cent.

The Acting Chairman: There is a certain disparity.

Hon. Mr. Chrétien: We are trying to identify, as Mr. Latimer has said, the areas where the tariff levels are causing

[Traduction]

possibilités commerciales. D'autres, non. S'il nous faut accepter de payer ces tarifs pour être conciliants, il faut également nous assurer que nous le faisons pour ceux qui favorisent le plus nos possibilités commerciales. Voilà l'essentiel de mon argument.

Le sénateur Olson: Vous en convenez donc que nos possibilités de marché dans l'ouest des États-Unis ne sont pas illusoire. Elles sont importantes.

M. Latimer: Oui.

Le sénateur Olson: Voilà!

Le président suppléant: A cet égard, si j'ai bien compris, le tarif de 10 p. 100 s'applique à certaines coupes habillées. Combien de livres de cette catégorie avons-nous expédiées depuis le début de l'année?

M. Latimer: Je ne sais pas.

Le président suppléant: Aucune.

M. Latimer: Je serais étonné qu'on en ait expédié une quantité importante.

Le président suppléant: Peut-être même rien. Je ne sais pas quelles sont nos possibilités, nos coûts sont tellement plus élevés que les leurs!

L'honorable M. Chrétien: La question des coûts n'a aucun rapport avec cela.

Le président suppléant: Le fait est que même s'il y avait totale réciprocité, il n'y aurait toujours pas de diminution.

L'honorable M. Chrétien: Dans la mesure où nos coûts de production sont plus élevés au Canada, ce marché ne nous est pas accessible. La faute ne peut en être imputée aux tarifs, mais bien à nos coûts de production qui sont trop élevés, et cette question n'a vraiment rien à voir avec les tarifs.

Le sénateur Olson: Je ne crois pas être d'accord avec cela, monsieur le président.

L'honorable M. Chrétien: Le président est beaucoup plus expérimenté que moi en matière d'élevage de bovins, mais . . .

Le président suppléant: Mais vous semblez croire que le président ne s'y connaît nullement en matière de ventes. Est-ce à cela que vous vouliez en venir?

L'honorable M. Chrétien: Non. Mais si vous admettez que nos coûts de production sont plus élevés qu'aux États-Unis, il faudra faire quelque chose pour les faire baisser.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je n'étais pas en désaccord avec le ministre. Je désapprouvais vos propos sur notre prétendue incapacité d'exercer une concurrence quelconque. Il est possible que ce ne soit pas le cas pour certaines coupes de viande, mais je soutiens que nous pourrions développer un marché très intéressant à San Francisco en ce qui concerne certaines des meilleures coupes de la longe, si ce n'était de l'existence du tarif de 10 p. 100.

Le président suppléant: Il y a une certaine disparité, en effet.

L'honorable M. Chrétien: Nous essayons de déterminer, comme M. Latimer l'a mentionné, les secteurs où les tarifs

[Text]

us problems for marketing our beef. We will have to decide later on whether certain problems are real or are optical, but the point he is making is that if a problem is optical, we should not bother to negotiate it, because we do not want to pay something for nothing. On the other hand, if it is real and the 10 per cent is a problem which is preventing us from selling on the west coast market of the United States, then we will have to try to negotiate a reduction of that tariff, or we could increase ours unilaterally. But if we did that, they would simply retaliate on some other commodity. That would be their choice, not ours, basically. If we were to increase a tariff for selling meat, perhaps we would end up with their imposing a ten-cent tariff on potatoes and farmers in Alberta who raise potatoes and not cattle would become angry.

Senator Olson: I think perhaps there is some misunderstanding here, Mr. Chairman, because it is the United States who are imposing the 10 per cent tariff which is troubling me. It is not our tariff.

Hon. Mr. Chrétien: Well, it was there before. We froze the tariffs in the GATT negotiations some time ago. We have some tariffs higher than theirs in some areas, and vice versa. There was an agreement, if I understand it correctly, by which the tariffs were frozen. If we start to move one on this side, then they will move one on the other side. That is basically the situation.

Senator Molgat: At the moment the control on our shipping is really the quota, because you have just imposed as of next Sunday—

Hon. Mr. Chrétien: We control on quota.

Senator Molgat: On quota. All right. Our quota in the United States is 75 million pounds, and their quota in Canada is 25 million pounds. Is that correct?

Hon. Mr. Chrétien: Yes.

Senator Molgat: Is there not here some room for discussion with the Americans? Surely that is not an equitable relationship.

Hon. Mr. Chrétien: We are selling more than we are buying.

Senator Molgat: When you compare populations, they have 10 times the population we have. Why should we be prepared to accept 25 million pounds of American beef?

Hon. Mr. Chrétien: If we have to get a better break because we have a smaller population, there is no negotiation on that basis, that I know of.

Senator Molgat: I realize it is not the basis for negotiation, but should there not be a move to get the quota increased?

[Traduction]

entravent la commercialisation du bœuf. Il nous faudra ensuite décider si certains problèmes sont réels ou illusoires, mais je crois que ce que le sénateur tente de nous faire admettre, c'est que nous ne devrions pas songer à négocier quoi que ce soit, si le problème est chimérique, car nous ne voulons pas payer inutilement. Par ailleurs, si ce tarif de 10 p. 100 pose un problème réel, en ce sens qu'il entrave vraiment la vente de bœuf sur la côte ouest des États-Unis, il faudra alors tenter d'en négocier une réduction, ou nous pourrions l'augmenter unilatéralement. Si nous faisons cela, toutefois, les Américains se reprendraient sur d'autres produits. La décision dépendrait d'eux, non de nous. Si nous décidions d'augmenter ce tarif pour vendre plus de viande, peut-être les Américains nous imposeraient-ils par ailleurs un tarif de 10 cents sur les pommes de terre, ce qui indisposerait les agriculteurs de l'Alberta qui s'intéressent à ce genre de culture plutôt qu'à l'élevage des bovins.

Le sénateur Olson: Je crois que nous ne nous comprenons pas, monsieur le président, car ce sont les États-Unis qui nous imposent le tarif de 10 p. 100 qui m'agace. Ce n'est pas notre tarif.

L'honorable M. Chrétien: Il existe depuis déjà quelque temps. Il y a un certain temps que les tarifs négociés dans le cadre du GATT ont été gelés. Certains de nos tarifs sont plus élevés que les leurs, et vice versa. Nous avons conclu une entente, si je ne m'abuse, par laquelle les tarifs seraient gelés. Si nous prenons cette initiative, ils réagiront dans l'autre sens. Voilà essentiellement la situation.

Le sénateur Molgat: Actuellement, le contrôle sur nos expéditions s'exerce par l'intermédiaire des contingentements; vous les avez justement imposés pour dimanche prochain...

L'honorable M. Chrétien: Nous exerçons en effet nos contrôles par l'intermédiaire des contingentements.

Le sénateur Molgat: Des contingentements, exactement. Nos expéditions aux États-Unis sont contingentées à 75 millions de livres, alors que les leurs le sont à 25 millions de livres. Est-ce exact?

L'honorable M. Chrétien: Oui.

Le sénateur Molgat: Est-il possible d'en discuter avec les Américains? Sinon, cela illustre que nous n'entretenons pas des rapports très équitables avec eux.

L'honorable M. Chrétien: Nous vendons plus que nous achetons.

Le sénateur Molgat: Si nous comparons les populations de nos deux pays, la leur est dix fois plus importante que la nôtre. Pourquoi serions-nous prêts à accepter 25 millions de livres de bœuf américain?

L'honorable M. Chrétien: Nous ne pouvons négocier, à ce que je sache, en invoquant qu'il nous faut obtenir une meilleure part parce que notre population est plus petite.

Le sénateur Molgat: Je constate que ce n'est pas là un bon motif de négociation, mais ne devrions-nous pas essayer de demander une augmentation des contingentements?

[Text]

Hon. Mr. Chrétien: If we go to the American government and say "We are selling to you 75 million pounds of meat and we are buying 25 million pounds of meat, and you are not being fair to us", it would be difficult for us to do that.

Senator Molgat: But that is exactly where you said there should be concessions on other points.

Hon. Mr. Chrétien: New Zealand has only 3 million people and we have 23 million; so we should open more to them. That is the kind of difficulty we face. We are selling goods to them and they are selling food to us. Your argument is that we should go to the Americans and say "You are not being fair because you have 230 million people and we have 23 million", but I do not think we can do that.

Senator Molgat: Not on that basis alone. I can understand that. It is part of the whole scene of our whole negotiations. Have they in the past imposed their quota? It has been there, but have they actually imposed it?

Mr. Latimer: Yes. Last year, which precipitated all this, they applied it against us.

Senator Molgat: At the time of the Oceanic beef imports?

Mr. Latimer: They alleged that we precipitated the invoking of the meat import law because our shipments had reached 80 million pounds and we were going to an estimated figure of approximately 100 million pounds.

Hon. Mr. Chrétien: The agreement was for 75 million pounds.

Mr. Latimer: We did not have an agreement at that time, but their meat import law says that if imports reach a certain level their restraints are triggered.

Senator Molgat: And those levels have never been reached before?

Mr. Latimer: Those levels have been reached a few times in the past.

Mr. Baker: In most years they had waived their import law, but last year they didn't.

The Acting Chairman: May I ask a question? Suppose Canada said to the United States "We do not want any of your meat here, and we do not give a damn whether we ship you any or not", what would that do?

Hon. Mr. Chrétien: We would lose the market we have. We are importing 25 million and we are shipping 75 million.

The Acting Chairman: We import more than we ship. We have done that most of the time.

[Traduction]

L'honorable M. Chrétien: Nous ne pouvons nous présenter devant les Américains en alléguant qu'étant donné que nous leur vendons 75 millions de livres de viande et que nous en achetons 25 millions, la situation est injuste pour nous; nous pourrions difficilement faire cela.

Le sénateur Molgat: C'est exactement ainsi que vous sembleriez entrevoir les concessions sur d'autres points.

L'honorable M. Chrétien: La Nouvelle-Zélande ne compte que 3 millions d'habitants alors que nous en avons 23 millions; nous devrions donc être plus ouverts aux exportations de ce pays. Voilà le genre de difficultés auxquelles nous faisons face. Nous vendons certains produits aux Néo-Zélandais et ils nous vendent de la nourriture en échange. Vous prétendez que nous pourrions aller devant les Américains et leur parler de l'injustice que nous subissons étant donné leur population de 230 millions et la nôtre de 23 millions, mais je ne crois pas que cela soit possible.

Le sénateur Molgat: En effet, cet argument ne suffirait pas. Je le comprends bien. Ce n'est qu'un élément de l'ensemble de nos négociations. Les Américains nous ont-ils déjà imposé leurs contingentements? Les contingentes existent, il est vrai, mais nous ont-ils été imposés?

M. Latimer: Oui. L'année dernière, et c'est ce qui a marqué le début de nos difficultés, les États-Unis nous ont imposé des contingentements.

Le sénateur Molgat: A l'occasion des importations de bœuf océanique n'est-ce pas?

M. Latimer: Ils ont prétendu que nous les avons obligé d'invoquer leur loi sur l'importation des viandes parce que nos expéditions avaient atteint le niveau de 80 millions de livres et que nous prévoyions atteindre les 100 millions de livres.

L'honorable M. Chrétien: L'entente était de 75 millions de livres.

M. Latimer: Il n'y avait pas d'entente à ce moment-là, mais la loi américaine sur les importations de viande stipule que dès que les importations atteignent un certain niveau, le gouvernement peut imposer des restrictions.

Le sénateur Molgat: Ces niveaux n'ont-ils jamais été atteints auparavant?

M. Latimer: Oui, à quelques reprises.

M. Baker: Dans la plupart des cas, les Américains ont renoncé à appliquer leur loi, mais l'année dernière, ce ne fut pas le cas.

Le président suppléant: Puis-je poser une question? Supposons que le Canada déclare aux États-Unis qu'il ne veut plus de viandes américaines et qu'il lui est absolument indifférent d'exporter ou de ne pas exporter de la viande, qu'arriverait-il?

L'honorable M. Chrétien: Nous perdriions le marché que nous avons actuellement. Nous importons 25 millions de livres et nous en exportons 75 millions.

Le président suppléant: Nous importons plus que nous n'exportons. C'est ce que nous avons presque toujours fait.

[Text]

Hon. Mr. Chrétien: With the United States, we are selling more than we are importing from them.

The Acting Chairman: What is the figure?

Hon. Mr. Chrétien: With the United States it is 75 million pounds.

Mr. Stuart: The ratio is 75 million pounds to 25 million pounds, roughly.

The Acting Chairman: Are we talking about live cattle or meat?

Mr. Baker: Meat only.

The Acting Chairman: Let us talk about live cattle. We ship 25,000 head of cattle to the United States. What is the export and import of live animals to the United States?

Mr. Stuart: Live animals to the end of April was roughly 90,000 head shipped to the United States, and we brought in some 13,000 head.

The Acting Chairman: Give me the classes of that 90,000. Are they cows and feeders?

Mr. Stuart: Fifty-seven thousand cows, 14,000 feeders, 21,000 veal. Those are the exports. The imports are 13,000 fed.

Hon. Mr. Chrétien: In that "fed", we are exporting as much as we are importing.

Mr. Stuart: The 13,000 fed includes 11,000 calves for slaughter.

The Acting Chairman: Say that again?

Mr. Stuart: The 13,000 imports that are labeled "fed cattle" in fact are 2,000 fed cattle and 11,000 slaughter calves. Statistics talk of fed, but in fact the bulk of it is slaughter calves.

The Acting Chairman: So 56,000 go to the United States. They go down to the United States as hamburger?

Mr. Stuart: Well, they do not become hamburg until they get to the United States.

The Acting Chairman: But it is really hamburger meat that we are exporting?

Mr. Stuart: Yes.

The Acting Chairman: And, on the other hand, we are bringing in how much from Australia and New Zealand?

Mr. Stuart: I was speaking of cattle.

The Acting Chairman: Let us have the pounds of meat that we bring in.

Mr. Stuart: The pounds of meat from Australia and New Zealand are approximately 120 million pounds for the year.

The Acting Chairman: How many head of cattle would that represent? Is that 500 pounds to the cow?

Mr. Stuart: The figures we are using are four-month figures in the case of cattle; that is actual imports or imports for four months. The beef figures that we are using are the agreed

[Traduction]

L'honorable M. Chrétien: Aux États-Unis, nous vendons plus que nous n'importons.

Le président suppléant: Avez-vous des chiffres?

L'honorable M. Chrétien: Aux États-Unis, nous vendons 75 millions de livres de viande.

M. Stuart: Le rapport est d'environ 75 millions de livres contre 25 millions de livres.

Le président suppléant: S'agit-il de bovins en vif ou de viande?

M. Baker: De viande uniquement.

Le président suppléant: Parlons maintenant de bovins en vif. Nous expédions 25,000 bovins vivants aux États-Unis. A combien s'établissent les exportations et les importations d'animaux en vif aux États-Unis?

M. Stuart: A la fin d'avril, nous avons expédié environ 90,000 animaux vivants aux États-Unis, et nous en avons acheté environ 13,000.

Le président suppléant: Comment se répartit ce 90,000. S'agit-il de vaches ou de bouvillons d'embouche?

M. Stuart: Cinquante-sept mille vaches, 14,000 bovins à l'engraissement, 21,000 veaux. Telles sont les exportations. Les importations s'élèvent à 13,000 bovins engraisés.

L'honorable M. Chrétien: Nous exportons autant de bovins engraisés que nous en importons.

M. Stuart: Des 13,000 bovins à l'engraissement, il faut compter 11,000 veaux d'abattage.

Le président suppléant: Veuillez répéter.

M. Stuart: Les 13,000 bovins «engraisés» importés se divisent en 2,000 bovins engraisés et en 11,000 veaux d'abattage. La rubrique «bovins engraisés» recouvre surtout des veaux d'abattage.

Le président suppléant: Ainsi 56,000 bêtes sont acheminées vers les États-Unis? Sous forme de viande hachée?

M. Stuart: Cette transformation n'intervient qu'aux États-Unis.

Le président suppléant: Mais ces bêtes sont effectivement destinées à être transformées en viande hachée.

M. Stuart: Oui.

Le président suppléant: Et d'autre part, quelle est l'importance de nos importations d'Australie et de la Nouvelle-Zélande?

M. Stuart: Je parlais de bovins.

Le président suppléant: Dites-nous combien de livres nous importons.

M. Stuart: Nous avons importé cette année d'Australie et de Nouvelle-Zélande environ 120 millions de livres.

Le président suppléant: Combien de bovins cela représente-t-il? Faut-il compter 500 livres par vache?

M. Stuart: Les chiffres que nous utilisons sont trimestriels dans le cas des bovins. Il s'agit d'importation réelle ou d'importation pour quatre mois. Nos chiffres pour le bœuf repré-

[Text]

export and import levels for the calendar year 1977. So they cannot be directly related.

The Acting Chairman: Our situation would be that we are about self-sufficient if we did not import or export any from all countries—between Oceania and Australia?

Hon. Mr. Chrétien: If we were not to import anything from Oceania? Yes, we would be.

Senator McNamara: Mr. Acting Chairman, I am wondering how much time the minister has, because he has another appointment.

Hon. Mr. Chrétien: Perhaps the committee would like to ask me questions on policy. The officials will be here to reply to further questions.

The Acting Chairman: We will do that. We appreciate your coming, Mr. Minister. Are there any questions on policy?

Senator Molgat: I would like to ask a question about the long-range policy. Our present quota arrangements are to the end of the year; is that correct?

Hon. Mr. Chrétien: yes.

Senator Molgat: After that, is it your intention to continue with the quota arrangements?

Hon. Mr. Chrétien: We have not yet decided. It would probably be the easiest thing to do, but we will review the situation in the fall and if there are shortages in Canada we shall have to import more. Australia and New Zealand want to export more. With the United States the problem is a two-way street. We are not, in my judgment, losing much of that market. If we were to close down with them, they would probably close down on us, and we would be losing most of our export. We export industrial beef and we import better quality beef from them. I do not know how that would be worked out if we were not to permit some sort of free trade with them such as we have within the quota. I do not know what we will do next year. We will determine the situation in the fall and then decide. I would like to point out that last fall I moved quite drastically against the Oceanic countries; but what I will do next year, I do not know. Perhaps I will not be here. If we have an election in September I could be defeated.

Senator Molgat: As of last Sunday the monitoring system was changed. It is now strictly on the basis of individual import and export—import permits in so far as Oceanic countries are concerned.

Hon. Mr. Chrétien: Yes.

Senator Molgat: Will that continue through the rest of the year?

Hon. Mr. Chrétien: Yes.

Senator Molgat: that is for the balance of this year.

Hon. Mr. Chrétien: Yes.

[Traduction]

sentent les niveaux d'exportation et d'exportation acceptés pour l'année civile de 1977. On ne peut donc établir de liens directs entre eux.

Le président suppléant: Nous serions à peu près autonomes si nous ne faisons aucune importations ni exportations avec aucun pays—entre l'Océanie et l'Australie?

L'honorable M. Chrétien: Si nous n'importons rien de l'Océanie? Oui, nous le serions.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président suppléant, je me demande de combien de temps le ministre dispose parce qu'il a un autre rendez-vous.

L'honorable M. Chrétien: Peut-être le Comité aimerait-il me poser des questions d'ordre politique. Mes collaborateurs répondront à vos autres questions.

Le président suppléant: Nous vous remercions d'être venu monsieur le ministre. Y a-t-il des questions sur la politique?

Le sénateur Molgat: J'aimerais poser une question au sujet de la politique à longue portée. Nos ententes actuelles sur le contingentement doivent se terminer cette année, n'est-ce pas?

L'honorable M. Chrétien: Oui.

Le sénateur Molgat: Avez-vous l'intention ensuite de poursuivre ce genre d'entente?

L'honorable M. Chrétien: Nous n'avons pas encore pris de décisions. Ce sera probablement la chose la plus facile à faire, mais nous examinerons la situation cet automne et s'il y a des pénuries au Canada, nous devrons importer davantage. L'Australie et la Nouvelle-Zélande désirent intensifier leurs exportations. Avec les États-Unis, toute action entraîne une réaction. Nous sommes loin de perdre, sur ce marché. Si nous devons mettre fin à nos importations, ils feraient probablement de même, et nous perdriions la plupart de nos exportations. Nous exportons du bœuf industriel et nous importons d'eux un bœuf d'une meilleure qualité. Je ne sais pas ce qui se passerait si nous défendions un certain genre de libre-échange avec eux, comme ce que nous assument à l'heure actuelle les contingents. J'ignore ce que nous ferons l'an prochain. Nous examinerons la situation cet automne et prendrons alors une décision. J'aimerais souligner que l'automne dernier je me suis opposé assez radicalement à l'Océanie, mais j'ignore ce que je ferai l'an prochain. Je ne serai peut-être plus là. Si nous avions des élections en septembre, je pourrais être battu.

Le sénateur Molgat: Dimanche dernier, le système de contrôle a été modifié. Il porte maintenant essentiellement sur chaque importation et exportation—sur chaque permis d'importation en ce qui a trait à l'Océanie.

L'honorable M. Chrétien: Oui.

Le sénateur Molgat: Cela se poursuivra-t-il tout le reste de l'année?

L'honorable M. Chrétien: Oui.

Le sénateur Molgat: Vraiment?

L'honorable M. Chrétien: Oui.

[Text]

Senator Molgat: And then for next year, if we proceed to renegotiations, is that open to renegotiation as well?

Hon. Mr. Chrétien: I do not know what we will do for next year.

Mr. Stuart: We have no commitment at this point for next year, sir. It will be a matter for decision closer to the time.

Hon. Mr. Chrétien: We may have to negotiate again.

Senator Olson: I want to ask one question on policy. In the event that a meat authority was set up in Canada, something short of a fully fledged marketing agency, with supply management and all of that—

Hon. Mr. Chrétien: It will be close to it.

Senator Olson: Well, we might be getting close, but we have trouble with this marketing board expression. It has a stigma attached to it.

Hon. Mr. Chrétien: Your successor will love you for that.

Senator Olson: In the event that there were some kind of meat authority that had the power to deal with the movement of beef, let us say in the area where the benchmark pricing is set, week by week, which seems to be between Alberta and Montreal, do you now have the legislative authority, and, perhaps I can even ask, the disposition, to govern the imports, so that you would not circumvent or defeat the purpose of such a marketing agency? Or do you have to have in place a full marketing agency with all of the supply management and quota control features before you could deal with the problems that imports would bring with them, to, as I said, thwart the purposes of that meat authority?

Hon. Mr. Chrétien: My own judgment at this time is that if we want to move we can move. We did it last fall with some success. Is it a perfect legislative system that we have? I do not think it is perfect, and we can perhaps improve on it; but I would like to see your recommendation on that.

Senator Olson: You think you have enough legislative authority now to support that.

Hon. Mr. Chrétien: I am satisfied with the situation in which we find ourselves this year because we have been able to reduce imports from Oceania, and, you know, basically, we do not have such a bad situation vis-à-vis the United States; but of course there are some areas, as was mentioned by Mr. Latimer, where perhaps there could be improvement.

You say there is a 10 per cent tariff on cuts. I do not know what that means. The Chairman claimed that we are not selling anything in that field to them anyway, and even if this was not so, we would not be competitive in any event, so I do not know why we should try to negotiate at all.

The Acting Chairman: I think the negotiations were done back in the old Kennedy Round days. The question was asked

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Et ensuite l'an prochain, si nous acceptons de renégocier, ce point fera-t-il l'objet des discussions également?

L'honorable M. Chrétien: J'ignore ce que nous ferons l'an prochain.

M. Stuart: Nous n'avons aucun engagement à l'heure actuelle pour l'an prochain, monsieur. La décision devra être prise plus tard.

L'honorable M. Chrétien: Il se peut que nous devions négocier à nouveau.

Le sénateur Olson: J'aimerais poser une question de politique. Dans l'éventualité où un office de commercialisation du bœuf serait créé au Canada, et chargé de la gestion de l'offre et de tout le reste...

L'honorable M. Chrétien: Ce sera quelque chose d'approchant.

Le sénateur Olson: Peut-être bien, mais cette expression d'office de commercialisation nous pose quelque problème. Elle a une mauvaise connotation.

L'honorable M. Chrétien: Votre successeur vous en sera très reconnaissant.

Le sénateur Olson: Si une administration du genre était investie du pouvoir de réglementer le commerce du bœuf, dans la région où le prix de base est fixé, hebdomadairement, et qui semble se situer entre l'Alberta et Montréal, avez-vous maintenant l'autorité législative, et je devrais peut-être dire, la volonté de réglementer les importations, de façon à ne pas vous soustraire aux pouvoirs d'un tel office de commercialisation? Ou faut-il qu'il y ait en place un véritable office de commercialisation, investi de tous les pouvoirs de gestion de l'offre et de contrôle des contingents pour que vous puissiez faire face aux problèmes causés par les importations et vous ingérer comme je l'ai dit, dans des pouvoirs de cet organisme?

L'honorable M. Chrétien: Je crois personnellement qu'à l'heure actuelle si nous voulons passer à l'action, nous le pouvons. Cela nous a assez bien réussi l'automne dernier. Avons-nous un système législatif parfait? Nous ne croyons pas qu'il soit parfait, mais nous pouvons peut-être l'améliorer; j'aimerais entendre vos recommandations à ce sujet.

Le sénateur Olson: Je crois que vous disposez de pouvoirs législatifs suffisants pour apporter ces améliorations.

L'honorable M. Chrétien: Je suis satisfait de notre situation cette année, parce que nous avons pu réduire les importations de l'Océanie, et, vous le savez, dans le fond, notre situation par rapport aux États-Unis n'est pas si mauvaise; mais bien sûr, certains domaines, comme l'a dit M. Latimer, pourraient être améliorés.

Vous dites qu'il y a un tarif de 10% sur les coupes. Je ne sais pas ce que cela signifie. Le président prétend que nous ne leur vendons rien du genre de toute façon, et même si c'était le cas, nous ne serions pas concurrentiels. Je me demande donc pourquoi nous devrions essayer de négocier quoi que ce soit.

Le président suppléant: Je crois que ces pourparlers remontent à l'époque des négociations Kennedy. On s'est alors

[Text]

at that time, "Do we send any fancy cuts to the United States?", and the answer was, "No, we never will." At that time that did not seem to matter, and that was the day we made the mistake. I think that 10 per cent goes back to about 1964 or 1965, does it not?

Hon. Mr. Chrétien: I was not in the cabinet at that time. You were, though.

The Acting Chairman: I happened to be there, yes. If there was a sinner it was me. But that is why I asked the question. I do not think we will ever sell them that kind of meat, even though Senator Olson thinks we will.

Anyway, Mr. Minister, we appreciate your coming over. We are sorry we kept you waiting.

Hon. Mr. Chrétien: No problem. It is always a pleasure for me to come.

The Acting Chairman: Did I understand you to say that you would be interested in the recommendations our committee might make before the fall?

Hon. Mr. Chrétien: Yes. I do not say, of course, that I will accept them.

The Acting Chairman: I know, but at least you will not mind reading them.

Hon. Mr. Chrétien: Yes, I will read them.

The Acting Chairman: Good. Thank you very much.

Hon. Mr. Chrétien: Thank you. I have two or three officials who are available to you for technical answers.

The Acting Chairman: Thank you.

Hon. Mr. Chrétien: Thank you, and good-bye.

The Acting Chairman: You gentlemen do not mind spending a little time with us?

Mr. Stuart: We will be delighted, sir.

Senator McNamara: I have one brief question that arises out of my ignorance. What is our commitment to the Oceanic countries? Why are we worried about providing a market for Australia or New Zealand as far as beef is concerned? Is there a quid pro quo here somewhere?

Mr. Stuart: I think the basic reason for this type of situation, senator, lies in the international trading rules. When you establish a position in another country's market for your exports, the international trading rules say that you are not supposed to be arbitrarily cut off, and that if you are arbitrarily cut off, then you have certain remedies in the form of obtaining compensation or of retaliating. That, basically, is the situation. These are the civilized rules, as distinct from the law of the jungle, or the principle that the largest stick wins. I would not like to suggest that there is no element of that in world trading, but the rules are intended to contain that type of tendency, which of course is very much in our interest.

[Traduction]

interrogé sur notre intention d'exporter des coupes fantaisies aux États-Unis et la réponse a été que ce ne serait jamais notre intention. Cette question ne semblait pas importante à l'époque, et c'est alors que nous avons commis l'erreur. Je crois que le tarif de 10% remonte environ à 1964 ou 1965, n'est-ce pas?

L'honorable M. Chrétien: Je ne faisais pas partie du Cabinet à l'époque. Mais vous en étiez toutefois.

Le président suppléant: En effet. S'il doit y avoir un responsable, c'est certainement moi. Mais c'est justement pourquoi je pose la question. Je ne crois pas que nous leur vendrons un jour ce genre de viande, même si le sénateur Olson soutient le contraire.

De toute façon, Monsieur le ministre, nous vous sommes très reconnaissants d'être ici. Nous sommes désolés de vous retarder.

L'honorable M. Chrétien: Je vous en prie. C'est toujours un plaisir pour moi de venir ici.

Le président suppléant: Avez-vous bien dit que vous seriez intéressé par les recommandations que notre Comité pourrait présenter avant l'automne?

L'honorable M. Chrétien: Oui, mais je ne m'engage pas à les accepter.

Le président suppléant: Je sais, mais vous les lirez du moins.

L'honorable M. Chrétien: Je n'y manquerai pas.

Le président suppléant: Très bien, merci beaucoup.

L'honorable M. Chrétien: Merci. Je vous laisse deux ou trois agents qui peuvent répondre à des questions d'ordre technique.

Le président suppléant: Merci.

L'honorable M. Chrétien: Merci et au revoir.

Le président suppléant: Vous n'avez pas d'objection à rester quelques temps avec nous, messieurs?

M. Stuart: Nous en sommes enchantés, monsieur.

Le sénateur McNamara: J'aimerais poser une question qui reflète d'une certaine façon mon ignorance. Quels sont nos engagements envers les pays de l'Océanie? Pourquoi nous efforçons-nous de créer un marché du bœuf pour l'Australie ou la Nouvelle-Zélande? En retirons-nous une certaine compensation?

M. Stuart: Je crois que cette situation, sénateur, est attribuable aux règles commerciales internationales. Lorsque vous vous taillez une place sur le marché d'un autre pays pour vos exportations, d'après les règles commerciales internationales, vos exportations ne sont pas censées être interrompues et si elles le sont, vous pouvez recourir à certaines mesures correctives pour obtenir compensation ou exercer des représailles. Telle est au départ la situation. On a établi des règles évoluées qui s'opposent à la loi de la jungle ou au principe selon lequel celui qui a le plus gros bout du bâton à l'avantage. Je ne prétends pas que toutes les règles du commerce international sont justes, mais elles tendent vers une certaine impartialité et évidemment, cela est à notre avantage.

[Text]

Senator McNamara: The Americans have had running controversy with the Oceanic countries on beef for years, have they not? They have had quotas and voluntary quotas and so on.

Mr. Stuart: For about 13 years, I think, since 1964.

The Acting Chairman: Did these amounts not generally run at around 90 million pounds, and then gradually creep up? Was the amount, generally, not between 70 million and 90 million pounds that we imported, over the years?

Mr. Stuart: I think that is about the right amount. It has fluctuated over the years, and of course, it jumped very greatly in 1976, as we are all aware.

The Acting Chairman: You use the figure now of 140 million pounds.

Mr. Stuart: From Australia and New Zealand, about 120 million. It was in the order of 185 million last year, or a little more.

Mr. Baker: It was just over the 200 million mark last year from Australia and New Zealand combined, if I remember correctly.

Mr. Stuart: According to these figures the senator is quite right at 175 million.

Mr. Baker: I was referring to some of the processed beef.

Mr. Stuart: This is just the fresh chilled category. There are certain types of frozen beef which are not included.

The Acting Chairman: Do you have a breakdown of the composition of that meat into spencer rolls, tenderloins, and that sort of thing? Or do you just call it one thing?

Mr. Stuart: The understanding we have with the Australians and New Zealanders covers fresh chilled frozen beef and veal, and does not break it down into types. In fact, and I think I mentioned this when I was here before, it had been running last year on the basis of a spot check at about 35 per cent cuts. The percentage this year, again on the basis of spot checks, for different months, has been as high as 42 per cent.

The Acting Chairman: The rest would come in cut red meat?

Mr. Stuart: Yes.

Senator Olson: Boneless meat?

Mr. Baker: The type of meat used for manufacturing purposes, such as hamburger, baloney and so on.

Senator Olson: That is all boneless blocks, is it not?

Mr. Baker: 60 pound blocks, yes, and it is referred to as either grinding meat or manufacturing meat.

Senator Olson: Now that you are going to impose export permits to the United States, because you monitoring system tells you that the situation is coming up to that, do you have an arrangement with Australia and New Zealand respecting their

[Traduction]

Le sénateur McNamara: Depuis des années, les relations entre les États-Unis et les pays de l'Océanie dans le domaine du commerce du bœuf sont tendues, n'est-ce pas? On a imposé des contingents, des contingents volontaires, etc.

M. Stuart: Cela date de 1964, je crois le tout remonte à treize ans.

Le président suppléant: N'avons-nous pas importé des quantités qui se situaient en général entre 70 et 90 millions de livres et qui ont eu tendance à augmenter graduellement?

M. Stuart: Je crois que vous avez cité les chiffres exacts. Les quantités ont varié au cours des années et évidemment, elles ont augmenté considérablement en 1976, comme nous le savons tous.

Le président suppléant: Vous parlez maintenant de 140 millions de livres.

M. Stuart: Nous avons importé environ 120 millions de livres de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. L'an dernier, ces quantités atteignaient 185 millions de livres ou un peu plus.

M. Baker: Si je me souviens bien, nous avons importé l'an dernier un peu plus de 200 millions de livres de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

M. Stuart: D'après ces statistiques, le sénateur a raison lorsqu'il parle de 175 millions de livres.

M. Baker: Je parlais de certaines quantités de bœuf traité.

M. Stuart: Il s'agit seulement de la catégorie de bœuf frais réfrigéré. Certaines catégories de bœuf gelé ne seront pas incluses.

Le président suppléant: Divisez-vous cette catégorie en pièces spencer, en filets etc? Englobez-vous tout dans une seule catégorie?

M. Stuart: L'entente que nous avons conclu avec les Australiens et les Néo-Zélandais porte sur le bœuf et le veau gelé et réfrigéré et nous n'établissons pas de subdivisions. En fait, et je crois que je l'ai mentionné dans un témoignage antérieur 35 p. 100 du bœuf importé l'an dernier et vérifié sur place était découpé. Pour différents mois de l'année en cours toujours après vérification sur place, la proportion a déjà atteint 42 p. 100.

Le président suppléant: Le reste est livré sous forme de viande rouge découpée?

M. Stuart: Oui.

Le sénateur Olson: S'agit-il de viande désossée?

M. Baker: De la viande de transformation pour le hamburger, le salami, etc.

Le sénateur Olson: Ce sont des pièces de viande désossée, n'est-ce pas?

M. Baker: Oui, des pièces de 60 livres de viande broyée ou de viande de transformation.

Le sénateur Olson: Étant donné que vous allez imposer des permis d'exportation aux États-Unis parce que votre système de surveillance vous indique que nous en arrivons à ce point, avez-vous conclu une entente avec l'Australie et la Nouvelle-

[Text]

imports, so that you can gradually restrict them at the same season? Supposing they are shipping a large quantity to us when you are restricting exports—and it will be very largely cow meat, I suppose, that is going to the United States. You will then have a pile-up as a result of our holding our meat back, and large quantities of theirs coming in, which would have the effect of at least temporarily depressing the market. Can you gradually slow them down?

Mr. Stuart: The arrangement we have is for an annual volume of 120 million pounds. We had a specific limit in the first quarter because of the hold-over of stocks from the previous year, with the understanding that there is no specific limitation on what can be shipped from month to month or quarter to quarter during the year. Nevertheless, there is an understanding not written into the understanding, that it will be done in an orderly fashion, and everything that has happened so far this year supports the fact that the Australians and New Zealanders are doing it in an orderly fashion. If they should become disorderly, we would wish to take this up with them, very rapidly, and, of course, have the beef under individual import permits, would enable us, on the basis of that, to take very rapid act to redress the situation.

Senator Olson: May I ask if you have that import permit system in effect now?

Mr. Stuart: It will be in effect as of midnight, Sunday. It was announced last weekend that it would be effective midnight next Sunday.

Senator Olson: Then, I presume that they will also give you better information for your monitoring system with respect to cargoes of beef that we sometimes do not know about until they get here.

Mr. Stuart: The last time I appeared before this committee we were in the process of evolving our monitoring system with the Australians and New Zealanders. I believe that I said at that time that I was expecting the first information within a very few days. They are providing us with this kind of information, senator.

Senator Olson: This is no longer a hypothetical situation.

Mr. Stuart: No, it is real.

Senator Olson: It is real now that you are going to do that. You think that you are in a position now to have the information sufficiently in advance to be able to deal with it on your import permit basis.

Mr. Stuart: That is correct. I think I should emphasize that what we are doing in the case of the Australians and New Zealanders is to issue individual import permits against the authorizations of their meat boards because their meat boards are in fact controlling the export to Canada in accordance with our arrangements. The system we are putting in is a backup system.

[Traduction]

Zélande prévoyant que vous allez graduellement réduire les importations à la même époque? Si ces pays envoient au Canada des quantités massives de viande de vache de boucherie surtout au moment où vous restreignez les exportations, j'imagine que ces quantités seront expédiées aux États-Unis. Les réserves de viande s'accumuleront, puisque nous n'en exporterons pas; et les quantités importantes provenant de ces pays feront fléchir le marché, au moins de façon temporaire. Pouvez-vous réduire graduellement ces importations?

M. Stuart: Nous avons conclu un accord portant sur une quantité annuelle de 120 millions de livres. Nous avons imposé une limite précise pour le premier trimestre à cause des surplus de l'année précédente, mais l'accord ne prévoit normalement pas de limites précises pour les quantités qui peuvent être expédiées chaque mois ou chaque trimestre au cours de l'année. Néanmoins, même si cela n'est pas précisé de façon explicite, la viande est censée être exportée de façon ordonnée et tout tend à prouver jusqu'à présent que les Australiens et les Néo-Zélandais ont respecté cet engagement tacite. Si les quantités de viande nous arrivaient de façon irrégulière, nous réagirions très rapidement et évidemment, le système de permis d'importation individuels nous permettrait de prendre des mesures immédiates pour redresser la situation.

Le sénateur Olson: Puis-je vous demander si ce système de permis d'importation est actuellement en vigueur?

M. Stuart: Il entrera en vigueur dimanche à minuit. On l'a d'ailleurs annoncé le week-end dernier.

Le sénateur Olson: Ainsi, je suppose que vous pourrez recueillir pour votre système de surveillance de meilleurs renseignements concernant ces livraisons de bœuf dont nous ignorons parfois l'existence tant qu'elles ne nous sont pas parvenues.

M. Stuart: La dernière fois que j'ai comparu devant le comité, nous étions en train de mettre au point ce système de surveillance avec les Australiens et les Néo-Zélandais. Je crois que j'ai mentionné à cette époque que nous prévoyions recueillir les premiers renseignements dans les quelques jours qui allaient suivre. Les exportateurs nous fournissent maintenant ces renseignements, sénateur.

Le sénateur Olson: Il ne s'agit donc plus d'une situation hypothétique.

M. Stuart: Non, le système est bel et bien en place.

Le sénateur Olson: Ainsi, vous pourrez vraiment procéder de cette façon. Vous croyez pouvoir disposer des renseignements assez tôt pour en tenir compte dans votre système de permis d'importation.

M. Stuart: C'est exact. Je crois devoir souligner que dans le cas des Australiens et des Néo-Zélandais, nous délivrons des permis d'importation individuels conformément aux autorisations de leurs commissions de la viande car ces dernières contrôlent les exportations au Canada conformément à nos accords. Nous avons en fait constitué un système de garantie.

[Text]

The Acting Chairman: Do they both have meat boards?

Mr. Stuart: Yes.

The Acting Chairman: Australia has a meat board?

Mr. Stuart: Yes.

The Acting Chairman: New Zealand has a meat board?

Mr. Stuart: Yes.

The Acting Chairman: Do the Australians call it a meat board or a meat authority? I think it is the Australian Meat Board, is it not?

Mr. Baker: They call it the Australian Meat Board at the moment. They have just introduced new legislation, or proposed legislation, to change its name, but it will be functioning as a meat board, as it has in the past. It has slightly different powers in terms of reference, if this new legislation goes through, but basically it will operate in the same way as it has in the past.

Senator Olson: Will the meat packers or brokers be in a position where they can anticipate what the total supply of that class of meat will be at any given time? I ask the question because they have done this in the past, and then they will hedge against that for several days, up to a certain point at which quotas open again, or permits are issued again. We find that with cows, for example, D-1s to D-4s will go down for a week or a month and, anyway, there will be an unrealistic depression in the price, until you get past another date when the imports will come, or perhaps when they will be shut off. We have seen as much as a 10, or even up to a 15 or 20 per cent change in the price of those cows because they can anticipate when there might be an oversupply or undersupply.

Mr. Stuart: Are you referring to live animal trade with the United States, or to imports of beef as such?

Senator Olson: Perhaps I should take another half minute to explain what my problem is. Now that we are going to slow down the export of this class of meat to the United States, if they know that there are certain cargoes that are coming into Canada—at the same time as we are slowing down the exports, there are going to be imports coming in that will increase the total supply for some anticipated period of two weeks or even longer, then, of course, they become disinterested in buying them on our markets while they have that supply.

Mr. Stuart: We have nothing contemplated to try to control that type of action. I am not quite sure how we could do it, senator. We have no such scheme.

Senator McNamara: What about on a quarterly basis, instead of yearly?

Mr. Stuart: If we are referring to the imports from Australia and New Zealand, although we do not have, at this point in time, the amounts broken down into specific quarterly quantities, it is in fact being regulated by the Australians and New Zealanders in a substantially even fashion, so that I would not envisage that there would be wide quarter-to-quarter

[Traduction]

Le président suppléant: Ces deux pays ont-ils des commissions de la viande?

M. Stuart: Oui.

Le président suppléant: Même l'Australie?

M. Stuart: Oui.

Le président suppléant: Il en est de même pour la Nouvelle-Zélande?

M. Stuart: Oui.

Le président suppléant: Les Australiens ont-ils une commission de la viande ou une régie de la viande? Je crois qu'on l'appelle l'Australian Meat Board, n'est-ce pas?

M. Baker: C'est le nom qu'ils utilisent actuellement. On vient de déposer en Australie un projet de loi visant à modifier cette appellation, mais l'organisme fonctionnera comme une commission de la viande, comme c'était le cas auparavant. Si le projet de loi est adopté, les pouvoirs de l'organisme seront quelque peu modifiés, mais fondamentalement, il fonctionnera comme par le passé.

Le sénateur Olson: Les salaisons ou les courtiers en viande pourront-ils évaluer les quantités de viandes de telle catégorie qui seront disponibles à un moment précis? Je pose cette question parce que dans le passé, ils immobilisaient certaines quantités de viandes pendant plusieurs jours, jusqu'à ce que des contingents soient accordés ou jusqu'à ce qu'on délivre des permis. Par exemple, le prix des vaches des catégories D-1 à D-4 baissent pendant une semaine ou un mois et les prix fléchissent de façon alarmante jusqu'à ce qu'il y ait d'autres importations ou une réduction des importations. Le prix de ces vaches a déjà varié de 10, 15 ou même 20 p. 100 parce que les salaisons ou les courtiers peuvent prévoir le moment où il pourra y avoir surplus ou pénurie.

M. Stuart: Parlez-vous du commerce d'animaux vivants avec les États-Unis ou des importations de bœuf?

Le sénateur Olson: Je devrais peut-être fournir certaines explications. Étant donné que nous allons réduire les exportations de cette catégorie de viande aux États-Unis, les Américains savent peut-être que certaines quantités arrivent au Canada et ces importations feront augmenter les réserves totales pendant deux semaines ou plus. Ainsi, ils ne sont évidemment pas intéressés à acheter sur nos marchés, tant qu'ils ont accès à cette source d'approvisionnement.

M. Stuart: Nous n'avons pas encore envisagé de mesures pour contrôler ce genre de transaction. Je ne sais vraiment pas comment nous pourrions nous y prendre, sénateur. Nous n'avons pas de projet de cette nature.

Le sénateur McNamara: Et si on le faisait sur une base trimestrielle, plutôt qu'annuelle?

M. Stuart: Si c'est de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande que vous voulez parler, même si nous n'avons pas encore de ventilation précise des importations trimestrielles, ces deux pays exercent un contrôle assez strict et c'est pourquoi je ne crois pas qu'il y aura cette année de fluctuations trimestrielles importantes dans notre volume d'importation de ces pays.

[Text]

ter fluctuations in our imports from Australia and New Zealand this year.

Senator Olson: If the Australian Meat Board and the New Zealand Meat Board have not anticipated the action we are taking now to slow down the exportation of beef to the United States, or whatever is involved in the export permits in compliance with the agreement that you have with them, there is going to be some of that meat backed up into Canada from our own production. Do we know now that there is not going to be a fairly large number of cargoes arriving in Canada during that same period, so that it depresses the market?

Mr. Stuart: I do not know, senator. The overall amounts have been known from the beginning of the year—known to the Australians and New Zealanders and to our own traders. I do not think that our present action vis-à-vis our exports to the United States will have come as a total shock to the trade, or to the Australians and New Zealanders. It has become very apparent in recent weeks that essentially we had one choice, and that was whether to permit our exports to the United States to be guillotined in the near future, or to be spread out.

Mr. Baker: Excuse me, Senator Hays. Perhaps I could speak to the point that Senaor Olson is raising. It is strictly in the trading area. The point you raised is a good one, but the very fact of controls by the two meat boards at our request is actually working against the kind of scenario that you're putting forward. The meat boards will not authorize the shipment until the pricing basis they have established, be that a shipment to the United States, is met, which means that Canadian traders are not buying meat unless they have a firm sale, and the pattern of trading is changing constantly. Maybe I have not made that quite clear. There is less likelihood of speculation under this system than there was before. You mentioned a broker. Before a broker can own a product he has to be assured that he will be able to sell it, because he has to meet their pricing specifications. What we have done has not changed this position, and it seems to have been working reasonably well. Trading has been quite slow during the last few months; it has reached a more basic pattern than it had at the same period last year.

Senator Olson: I understand that. I have several other questions but I will pass for a while.

Senator Molgat: Why did we have to impose export controls? The people who were actually exporting could see this happening, could they not?

Mr. Stuart: I can only assume that the exporters, being individual businessmen, were looking out for their own interests from time to time. The situation led, on the basis of the understanding with the Americans, to an excessive level of exports. We did indeed point out to them quite some time ago that this situation, if it continued, could cause problems all round, which I think they individually recognized.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Si les offices de la viande de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande n'ont pas prévu que nous allions prendre des mesures pour réduire le volume d'exportation de bœuf aux États-Unis, ou des dispositions quelconques relativement aux permis d'exportation conformément à l'entente conclue avec ces derniers, cela entraînera au Canada des accumulations de viande découlant de notre propre production. En outre, se peut-il que beaucoup de cargaisons arrivent au Canada au cours de la même période, ce qui pourrait entraîner une dépression du marché?

M. Stuart: Je ne sais pas, sénateur. Les montants globaux ont été publiés dès le début de l'année—les Australiens et les Néo-Zélandais sont au courant, de même que nos propres commerçants. Je ne crois pas que ces nouvelles mesures régissant nos exportations aux États-Unis aient pris le marché complètement au dépourvu, ni mêmes les Australiens ou les Néo-Zélandais. Ces dernières semaines, il est devenu assez évident qu'une seule option s'offre à nous: devons-nous permettre que nos exportations aux États-Unis soient coupées dans un proche avenir ou devons-nous plutôt élargir nos horizons?

M. Baker: Excusez-moi, sénateur Hays. Je pourrais peut-être élaborer sur les questions que le sénateur Olson a soulevées. Cela touche directement le domaine du commerce. La question que vous avez soulevée est très intéressante, mais le fait que les deux offices de la viande imposent des contrôles sur notre demande pourrait nuire au genre de programme que vous proposez. Les offices de la viande n'autoriseront aucune expédition de marchandises avant qu'on ait accepté la base des prix qu'ils ont établis, comme par exemple dans le cas d'une cargaison destinée aux États-Unis, ce qui signifie que les commerçants canadiens n'achètent pas de viande à moins qu'il ne s'agisse d'une vente définitive et la structure des échanges change continuellement. Je ne me suis peut-être pas expliqué assez clairement. Ce système offre moins de possibilités de spéculation que ce n'était le cas anciennement. Vous avez fait allusion au courtier. Avant d'acheter un produit, un courtier doit s'assurer qu'il pourra le revendre, parce qu'il doit pouvoir payer leurs normes de prix. Ce que nous avons fait ne change en rien cette position et il semble que tout fonctionne bien. Le commerce a été assez lent ces derniers mois; en effet, il a établi une structure beaucoup plus fondamentale que ce n'était le cas au cours de la même période l'année dernière.

Le sénateur Olson: Je comprends bien cela. J'ai plusieurs autres questions à poser, mais j'attendrai un peu.

Le sénateur Molgat: Pourquoi avons-nous été obligés de contrôler les exportations? Les exportateurs ne pouvaient-ils pas prévoir ce qu'il allait se passer?

M. Stuart: Je ne peux que présumer que les exportateurs, en tant qu'hommes d'affaires individuels, ne s'intéressaient qu'à leur propres intérêts. Cette situation a résulté, suite à une entente conclue avec les Américains, en un taux d'exportation excessif. En fait, nous les avons avertis, il y a déjà assez longtemps, que si cette situation se prolongeait, elle pourrait

[Text]

Senator Molgat: They were all making individual decisions.

Mr. Stuart: That is right.

Senator Molgat: On the question of imports from Oceanic areas, you say once you establish a certain pattern you cannot unilaterally cut it off. I would like to check these figures out against yours. Could you supply us with what your figures indicate as the imports from oceanic countries over the past ten years? The figures I have would indicate that back in 1966 imports were something in the order of nine million pounds, which at that time was one-half of one per cent of Canadian domestic consumption. Last year it reached 254 million pounds, which then formed about 10 per cent of Canadian consumption. To me that is a very substantial increase. If you go back, from 1968 to 1969 the increase was from 24 million pounds, being 1.3 per cent of consumption, to 145 million pounds in 1969, being 8 per cent of Canadian consumption. To me that is not a steady pattern. To me it is indicative of a very drastic change which can be, for I suppose a variety of reasons, a tremendous increase in production. Could it also be that they have been cut off from other markets, for example the British market, because of the European Economic Community or some other event of that sort, so that we end up by being the recipients, and therefore the ones who have to suffer as a result of a decision elsewhere?

Mr. Stuart: I think undoubtedly the situation that the world beef trade went through in the period 1974 to 1976, when the rosiness went out of it and we had heavy supplies throughout the world, with restrictions in a number of countries, including for part of that time, of course, Canada, undoubtedly resulted in a pressure of supply on the world market. To try to link this directly with what happened in the Canadian market might, I think, be going a bit too far. Certainly these types of pressures result from a very heavy supply of beef in Australia, particularly, and also New Zealand, for a number of reasons—the build up of their herds, heavy slaughtering as a result of drought last year, and the difficulty of access to other countries. The increase in imports into Canada reflects this type of market force, certainly, including, we would be inclined to think over this period, a greater emphasis in the Canadian market on the type of meat that we import from Australia and New Zealand. One might make the case that perhaps something should have been done earlier as a result of the increase, but there was, in fact, some fluctuation in it. I would like also, if I might, to go back to the first point you made.

Senator McNamara: Before you do that, I should like to pursue Senator Molgat's question. Was not the negotiation

[Traduction]

entraîner des problèmes pour tout le monde. Je crois qu'individuellement, ils reconnaissaient cette réalité.

Le sénateur Molgat: Ils prenaient tous des décisions individuelles.

M. Stuart: C'est exact.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne les exportations de l'Océanie, vous avez déclaré qu'une fois le système établi, il est impossible de le rompre unilatéralement. J'aimerais comparer ces chiffres aux vôtres. Pourriez-vous nous dire, d'après les chiffres dont vous disposez, à combien se sont élevées les importations des pays océaniques ces dix dernières années? D'après les données que j'ai en main, il semble qu'en 1966 les importations se chiffraient à quelques 9 millions de livres, ce qui, à l'époque, équivalait à un demi de un pour cent de la consommation intérieure au Canada. L'année dernière, le total s'est élevé à 254 millions de livres, soit dix pour cent de la consommation canadienne. Cela me semble une augmentation assez importante. Si on examine les données relatives à 1968 et 1969, on constate une augmentation, de 24 millions de livres, soit 1.3% de la consommation, à 145 millions de livres, soit 8% de la consommation canadienne. Cela ne me semble pas très cohérent. Cela représente d'après moi un changement très radical que pourrait justifier, pour diverses raisons, une énorme augmentation de production. Se pourrait-il que ce soit parce qu'ils n'ont plus accès aux autres marchés, comme par exemple au marché britannique, à la suite de l'établissement de la communauté économique européenne ou d'un autre événement semblable, que nous sommes devenus destinataires et que nous souffrons par conséquent des conséquences d'une décision prise ailleurs?

M. Stuart: Je pense qu'il ne fait aucun doute que la période qu'a traversé le commerce international du bœuf de 1974 à 1976, lorsque nous avons perdu tout optimisme et que des stocks importants s'accumulaient partout dans le monde, certains pays ayant imposé des restrictions, y compris évidemment le Canada, pendant une certaine partie de cette période, a entraîné une certaine pression sur l'offre sur le marché international. Ce serait exagéré d'essayer d'établir des liens directs entre cette situation et ce qui s'est produit sur le marché canadien. Il ne fait aucun doute que ce genre de pression découle d'une offre de bœuf très considérable, particulièrement en Australie, mais également en Nouvelle-Zélande et qui est attribuable à diverses raisons—l'augmentation de leurs troupeaux, un surcroît d'abattage à la suite de la sécheresse de l'année dernière et les difficultés d'accès aux autres pays. L'augmentation des importations au Canada reflète ce genre de contrainte de même qu'une plus grande concentration du marché canadien sur le genre de viandes que nous importons de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande; enfin, tout nous porte à croire que ce fut le cas pendant cette période. Certains affirmeront sûrement qu'on aurait toujours pu prendre des mesures correctives un peu plus tôt à la suite de cette augmentation, mais il ne faut pas oublier qu'il y a eu des fluctuations. J'aimerais également, si vous me le permettez, revenir sur la première question que vous avez soulevée.

Le sénateur McNamara: Mais avant que vous le fassiez, j'aimerais élaborer un peu sur la question du sénateur Molgat.

[Text]

between the oceanic countries and the United States, with voluntary quotas and restraints being put on, the reason they then started to look to Canada for a kind of free trade to ship the surplus they had been shipping previously to the United States?

Mr. Stuart: That situation has existed since 1963. Senator Molgat's first figure, I think, was about 1969.

Senator Molgat: In 1966, nine million pounds, which was .5 per cent.

Mr. Stuart: Which was three years after the Americans started to impose these arrangements.

Senator McNamara: Did the Americans not tighten up on that restriction? I happened to be in Australia in about 1968 or 1969. While I was not into beef at that time, I remember there was heavy discussion going on about meat they were going to let Australians ship to the United States, and I understand they put further restrictions on at that time.

Mr. Baker: They did for one year, if I remember rightly. There is another point, if I could speak on the question raised by Senator Molgat. It is very dangerous to look at those figures in isolation. I don't have the figures here, but I think you have to look at the same time at our imports of bonus mutton during those years. Also, our exports of beef to the United States and the availability of domestic pork must be considered, because we are talking here in those years of something with a very high degree of substitution value for the purposes for which it was used. I am not arguing against the indication you show as the percentage of our total production, but we must look at what it was used for and what it may have substituted for.

Without being specific, I know that our imports of mutton during those earlier years were substantially higher than they were in the latter part of that period and a lot of the beef would have been used in replacement for mutton. This, of course, takes us into the area of exports of lamb and mutton from Australia and New Zealand to the Middle East countries, which have picked up tremendously during the last few years. And they are mainly going to feed the best markets so far as mutton and lamb is concerned.

You would have to look at all these figures in context to get the real picture.

The Acting Chairman: In that particular area, Australia and New Zealand do not come under this quota as far as mutton and lamb is concerned.

Mr. Baker: No.

The Acting Chairman: Was the mutton that came in at that time used in processed meat?

Mr. Baker: Largely in processed.

The Acting Chairman: Not in hamburger?

[Traduction]

Les négociations qui ont eu lieu entre les pays océaniques et les États-Unis concernant l'imposition de contingents et de restrictions volontaires, ne les auraient-ils pas poussés à considérer le Canada qui, parce qu'il pratique une certaine forme de libre entreprise, leur permettrait d'y écouler les surplus qu'ils expédiaient anciennement aux États-Unis?

M. Stuart: C'est la situation qui prévaut depuis 1963. Je crois que le premier chiffre qu'a mentionné le sénateur Molgat concernait l'année 1969.

Le sénateur Molgat: En 1966: 9 millions de livres, soit .5%.

M. Stuart: C'est-à-dire trois ans après que les Américains eurent commencé à imposer ces arrangements.

Le sénateur McNamara: Les Américains n'ont-ils pas resseré cette restriction? Je me trouvais en Australie en 1968 ou 1969. Même si je ne m'intéressais pas encore à la question du bœuf, je me souviens qu'il y avait à cette époque beaucoup de discussions sur le volume de viande que les Australiens étaient autorisés à expédier aux États-Unis et je crois me souvenir qu'ils ont imposé d'autres restrictions à cette époque.

M. Baker: Si je me souviens bien, ils l'ont fait pour un an. Mais un autre sujet m'intéresse, si vous me permettez d'élaborer sur les questions soulevées par le sénateur Molgat. Il est très dangereux de considérer ces chiffres individuellement. Je ne les ai pas en main, mais je pense qu'il faut également considérer nos importations de viande de mouton pendant cette période. Il faut également tenir compte de nos exportations de bœuf aux États-Unis et de la disponibilité du porc canadien, parce qu'il s'agit ici d'un produit ayant une grande valeur de remplacement en ce qui concerne l'usage auquel il est destiné. Je ne mets pas en doute le pourcentage de notre production totale que vous nous avez cité, mais nous devons aussi tenir compte de l'usage qu'on en a fait et du produit qu'il remplace peut-être.

Généralement parlant, je sais que nos importations de viande de mouton au début de cette période étaient relativement plus élevées qu'elles ne le furent vers la fin de cette période et une large part du bœuf aurait pu être utilisée pour remplacer le mouton. Cela nous amène, bien entendu, à traiter des exportations d'agneau et de mouton de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande aux pays du Moyen Orient. En effet, elles ont connu une recrudescence assez spectaculaire ces dernières années. Ils s'intéressent surtout à approvisionner les meilleurs marchés, en ce qui concerne le mouton et l'agneau.

Il faut considérer ces chiffres dans leur contexte pour mieux comprendre la situation.

Le président suppléant: Dans ce secteur, le contingentement ne s'appliquait pas à l'importation de moutons et d'agneaux de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

M. Baker: Non, pas à ce moment-là.

Le président suppléant: Le mouton importé à cette époque était-il utilisé dans la viande transformée?

M. Baker: Surtout dans la viande transformée.

Le président suppléant: Pas dans la viande à hamburger.

[Text]

Mr. Baker: No; in processing.

The Acting Chairman: So this, also, is detrimental to the beef market.

Mr. Baker: Yes.

The Acting Chairman: These are not total figures used by Senator Molgat; he is using beef figures.

Mr. Baker: Yes; the other big factor during that period is the change in life style, which is very difficult to measure. In 1966—I should not, perhaps, mention a particular establishment—but MacDonald-type, and I am not even suggesting that MacDonald's use imported meat because, in fact, they do not, but how many MacDonald-type outlets were there in 1966 compared to 1975?

Senator Molgat: In your view, then, we are not ending up by being the area in which Oceanic beef is being slaughtered off because someone elsewhere has made a decision?

Mr. Stuart: I believe that someone elsewhere making a decision certainly has an influence in global terms on the supply-demand situation for that beef that enters into international trade. To that extent, yes, there is an influence. I doubt very much that there is a direct linkage in this.

Senator Molgat: I believe earlier you verified that you do not monitor the type of meat coming in from the Oceanic countries. As far as you are concerned it is meat, or beef, and that is it. Does someone else monitor it or is there any information available as to the type? This could be very important to the Canadian market if, in fact, they are changing the type of beef that they are shipping to us from manufacturing to better cuts. That is something that I believe would be very interesting to our committee.

Mr. Stuart: We do not in our control system maintain a distinction between cuts and manufacturing beef, if you wish. There is not a system to collect these statistics at this time. There are spot checks made in the Department of Agriculture from time to time to see how this movement is going.

Senator McNamara: Will these import permits not provide a possibility to designate what type is imported?

Mr. Stuart: The trade is, of course, between the private Australian and New Zealand exporters and the private Canadian importers and they buy what they will.

The Acting Chairman: It has been seen, further to Senator McNamara's question, that many of our institutions, restaurants, airlines and that sort of organization, are using Australian and New Zealand tenderloins; is that correct?

Mr. Stuart: Yes; I believe this is correct. It is a very murky area, senator. There are producers—I am speaking of primary producers—who do, as I am sure they have to you, express

[Traduction]

M. Baker: Non, dans la transformation.

Le président suppléant: Donc, cela nuit également à l'industrie du bœuf.

M. Baker: Oui.

Le président suppléant: Le sénateur Molgat ne possède pas de statistiques totales à ce sujet; il utilise les statistiques sur le bœuf.

M. Baker: Oui; un autre facteur difficilement mesurable qui a joué un rôle important au cours de cette période a été le changement du mode de vie. En 1966, je ne devrais peut-être pas mentionner de chaîne en particulier, mais la chaîne MacDonald, et je ne dis pas que MacDonald utilise de la viande importée parce que ce n'est pas le cas, mais combien de restaurants du type MacDonald existait-il en 1976 comparativement à 1975?

Le sénateur Molgat: Donc, à votre avis, le bœuf océanien n'est pas abattu localement parce que quelqu'un d'autre a fait une décision?

M. Stuart: Je crois que quelqu'un à l'étranger qui prend une décision influe certainement, en termes globaux, sur la situation de la demande et de l'offre pour ce bœuf vendu dans le commerce international. Dans une certaine mesure, oui, il y a une influence. Je doute beaucoup qu'il existe un lien direct entre ces faits.

Le sénateur Molgat: Je crois que vous avez dit plutôt que vous ne déterminiez pas le genre de viande qui est importée des pays océaniques. Vous savez seulement que c'est de la viande ou du bœuf. Est-ce que quelqu'un d'autre est chargé de la surveillance de ces importations ou existe-t-il des renseignements disponibles quant aux genres de viande qui sont importés. Cela pourrait être très important pour le marché canadien si, en fait, au lieu de nous envoyer du bœuf de transformation on nous envoie de meilleures coupes. C'est une question, qui, à mon avis, intéresserait grandement le Comité.

M. Stuart: Notre système de surveillance n'établit pas de distinction entre les coupes et le bœuf de transformation. Il n'existe aucun système de collecte de ces statistiques à l'heure actuelle. Le ministère de l'Agriculture effectue des vérifications inattendues de temps à autre pour s'informer de ce qui se passe dans ce secteur.

Le sénateur McNamara: Est-ce que le genre de viande importée ne devrait pas figurer sur les permis d'importation?

Mr. Stuart: Le commerce s'effectue, bien sûr, entre les exportateurs privés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande et les importateurs privés du Canada. Ces derniers achètent ce qu'ils veulent.

Le président suppléant: Suite à la question du sénateur McNamara, on a relevé que nombre de nos établissements, restaurants, lignes aériennes et autres servent à leurs clients des filets importés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Est-ce exact?

M. Stuart: Je crois que c'est exact. On a peu de renseignements sur ce secteur, sénateur. Il y a des éleveurs—et je parle des producteurs primaires qui expriment, et ils vous en ont

[Text]

concern at the imported cuts from Australia and New Zealand at lower prices. We also receive vociferous complaints from some of the chains which live on these types of cuts that they cannot get enough and they are in terrible shape. They cannot get it in Canada and because we put on quantitative limitations they cannot get sufficient from Australia and New Zealand. I do not know the answer, quite frankly.

The Acting Chairman: Mr. Stuart, supposing that Australia, for instance, decided that tenderloin in Canada is worth approximately \$3 a pound, up to \$4, or \$3.30 to \$4.50 and as they have a quota of 20 million pounds just sent all tenderloins at \$4.50 a pound, or \$3; is it conceivable that they could do that?

Mr. Stuart: They would have to introduce a much more sophisticated, if you are speaking of the Australian meat board, or the Australian government—

The Acting Chairman: It is not hard to strip a tenderloin out of a carcass.

Mr. Stuart: No, but they would have to introduce a much more stringent control system than they have now. They would, indeed, have to direct the trade and they would have to dispose of the carcasses from which the tenderloin had been stripped. I would say that in this situation which you are hypothesizing we would want to consult with the Australians and New Zealanders in rather a hurry.

Mr. Baker: Mind you, there is a practical problem there; you do only get two tenderloins out of an animal, providing you strip it well and you are talking about a rather larger number of animals.

The Acting Chairman: Yes, but every old hamburger cow has a good tenderloin. That is what they did with the buffalo; killed them all just for the tenderloins.

Mr. Baker: Where have the buffalo gone?

The Acting Chairman: They have disappeared.

Senator Olson: I would not like to see that happen to the beef industry.

Senator Molgat: If you do not monitor the types they can send, they surely could up it.

The Acting Chairman: If you want a really good tenderloin, take it out of an old, eight-year old cow that is in good shape and you will get an excellent tenderloin.

Mr. Stuart: As I said, senator, we in the department are not monitoring this; the Department of Agriculture are looking at this on a spot basis and, in fact, the figure, as I mentioned, has risen this year.

Senator Olson: It has risen significantly, has it not, the upgrading of cuts?

[Traduction]

sans doute fait part également, leurs préoccupations à l'égard des coupes de bœuf importées d'Australie et de Nouvelle-Zélande qui se vendent importés à des prix très bas. Nous recevons également des plaintes vigoureuses de quelques chaînes alimentaires qui vendent surtout ce genre de coupes et qui proclament ne plus pouvoir en obtenir suffisamment et par conséquent perdre de l'argent. Elles ne peuvent pas en trouver au Canada et en raison des limites quantitatives imposées, elles ne peuvent pas en obtenir en quantité suffisante d'Australie et de Nouvelle Zélande. Je ne connais pas la solution, très franchement.

Le président suppléant: Monsieur Stuart, supposons que l'Australie, par exemple, après voir constaté qu'au Canada le filet de bœuf vaut entre \$3 et \$4 la livre, ou \$3.30 et \$4.50 et n'exporte plus vers le Canada que des filets de bœuf valant \$4.50 la livre ou \$3 dans la limite du contingentement de 20 millions de livres qui lui est imposé... Peut-on envisager une telle éventualité?

M. Stuart: Ils devraient établir un contrôle plus strict, si vous voulez parler de la commission australienne de la viande ou du gouvernement australien...

Le président suppléant: C'est n'est pas difficile de retirer un filet d'une carcasse.

M. Stuart: Non, mais ils devraient mettre sur pied un système de contrôle beaucoup plus strict que l'actuel système. Ils devraient imposer des contrôles au commerce et jeter les carcasses d'où les filets auraient été enlevés. Si cela arrivait, il nous faudrait consulter les Australiens et les Néo-Zélandais en toute hâte.

M. Baker: Il existe d'autre part un problème d'ordre pratique. Il n'existe que deux filets par animal à condition de bien le désosser et nous parlons actuellement d'un nombre important d'animaux.

Le président suppléant: Oui, mais même une vieille vache a de bons filets. C'est ce qu'on a fait avec la viande de bison. On les tuait uniquement pour avoir les filets.

M. Baker: Qu'est devenu le bison?

Le président suppléant: Il n'y en a pratiquement plus.

Le sénateur Olson: Je n'aimerais pas que l'industrie du bœuf subisse le même sort.

Le sénateur Molgat: Si vous ne vérifiez pas le genre de viande qu'ils peuvent envoyer, ils pourraient certainement l'augmenter.

Le président suppléant: Si vous voulez des filets réellement bons, levez-les d'une vieille vache de huit ans qui est en bonne forme et vous aurez un filet excellent.

M. Stuart: Comme je l'ai dit, sénateur, à notre ministère nous ne vérifions pas cela, le ministère de l'Agriculture fait des vérifications isolées, et en fait, comme je l'ai mentionné, le chiffre a augmenté cette année.

Le sénateur Olson: Il a augmenté sensiblement, n'est-ce pas? La valorisation des morceaux.

[Text]

Mr. Stuart: Yes, I would say that we could term it significant. On the latest figure that I have seen it rose about 5 per centage points from the first figure this year; there have been two checks made.

The Acting Chairman: I would like to ask Mr. Stuart a question, if it is all right with the committee.

All of the evidence before the committee would seem to indicate that the price of beef is based on the law of supply and demand in the United States. Beef is priced in Chicago. Today, for instance, beef in Chicago is at \$38.80 and in Toronto \$42.50. If you allow 1.5 cents per pound for duty, 2 cents per pound for the discounted dollar, plus the freight rate, you have a differential of approximately 5 cents. It starts to move this way at 5½ cents. Something triggers that.

Wheat and barley in Alberta are selling at \$2.25 a pound and corn in Montana is at \$2.35. We are looking at a 48-pound bushel versus a 60-pound bushel. The feeders tell us that that represents a 7 to 8 cent per pound difference in the cost of production. It takes eight pounds of feed to produce a pound of beef.

Given those facts, there is no way that the 20,000 feeders you spoke of could compete. If in fact we are being outpriced at the marketplace, is it conceivable that the quotas could be reduced without going through GATT? What would the government do if the situation were such that we were getting less and less beef production. First we are 10 per cent short, and then 20 per cent short, and we start importing up to 15 to 20 per cent. Our position is always net with a deficit of 15 to 20 per cent. It seems that we are headed in that direction.

Mr. Stuart: You are quite right in saying that cattle prices, by and large, are related to the U.S. market, but related on an export basis. That leaves an interesting question as to whether or not the flow would have to turn around the other way and overcome our tariff barrier, freight rates, the exchange rate, and so forth, in moving into this market. The reverse effect would have to take place, I think, before it would have a depressing effect on the market.

If this were a disastrous situation, we could, theoretically, do anything we wished. We could reduce quotas. There are two ways of doing so, one by way of negotiation and the other one to simply do it. In either case, we would be faced with a question, potentially, of payment, whether it is payment arrived at through negotiation or through retaliation.

The Acting Chairman: How is it done with sweet milk?

Mr. Stuart: We have had a limitation on sweet milk for a long time.

The Acting Chairman: You have had a prohibition.

Mr. Stuart: That is right.

The Acting Chairman: Was that difficult to achieve?

[Traduction]

M. Stuart: Oui, je dirais que cette augmentation est sensible. D'après les derniers chiffres que j'ai vus elle a augmenté de 5 p. 100 par rapport aux premiers chiffres établis cette année, deux vérifications ont été effectuées.

Le président suppléant: Je voudrais poser une question à M. Stuart si les membres du Comité n'ont pas d'objection.

Tous les témoignages faits devant le Comité sembleraient indiquer que le prix du bœuf est en fonction de l'offre et de la demande aux États-Unis. Le prix du bœuf est fixé à Chicago. Aujourd'hui, par exemple, à Chicago la viande de bœuf coûte \$38.80 et à Toronto \$32.50. Si vous tenez compte de 1.5c. par livre pour les droits de douanes. 2c. par livre pour la remise, en ajoutant le tarif de transport, vous avez une différence d'environ 5c.. Il commence à s'acheminer vers nous à 5c.½. Un facteur provoque cette augmentation.

En Alberta le blé et l'orge se vendent actuellement à \$2.25 la livre, et au Montana, le prix du maïs est fixé à \$2.35. Nous considérons actuellement un boisseau de 48 livres contre un boisseau de 60 livres. Les propriétaires de parcs d'embouche disent que cela représente une différence de 7 à 8 cents la livres du coût de production. Il faut 8 livres de provende pour obtenir un livre de viande de bœuf.

Compte tenu de ces faits, les 20,000 propriétaires de parcs d'embouche dont vous avez parlé ne peuvent pas soutenir la concurrence. En fait, si l'on fixe un prix plus avantageux que le nôtre sur le marché, il est concevable que l'on puisse réduire les contingentements sans avoir recours aux GATT? Que ferait le gouvernement si la production du bœuf ne cessait pas de diminuer. Nous avons d'abord un déficit de 10 p. 100, ensuite de 20 p. 100 et nous commençons à importer à 15 ou 20 p. 100. Notre position est toujours nette, avec un déficit de 15 à 20 p. 100. Il me semble que nous nous dirigeons dans cette direction.

M. Stuart: Vous avez raison de dire que les prix du bétail sont, en général, liés au marché américain mais en fonction de l'exportation. Cela nous amène à nous demander si le mouvement devrait être inversé et vaincre ainsi nos barrières tarifaires, nos taux de transport, le taux de change etc. en accédant à ce marché. L'effet contraire devrait se produire, à mon avis, avant que cela ne nuise au marché.

Si la situation était désastreuse, nous pourrions, en théorie, faire ce que nous voulons. Nous pourrions réduire les contingentements de deux façons: par négociation ou par pure et simple réduction. Dans l'un ou l'autre cas, il se poserait éventuellement la question de paiement, qu'il s'agisse de paiement déterminé par négociation ou par des représailles.

Le président suppléant: Comment cela se passe-t-il avec le lait sucré?

M. Stuart: Nous avons une limite depuis très longtemps.

Le président suppléant: Vous avez eu une interdiction.

M. Stuart: C'est exact.

Le président suppléant: A-t-il été difficile de l'obtenir?

[Text]

Mr. Stuart: Not having been involved in that, Mr. Chairman, I cannot answer the question.

The Acting Chairman: Why do we have that prohibition?

Mr. Stuart: I can reply in terms of why it is in place today, and that is that our prices are higher.

The Acting Chairman: Why are our prices higher? Would it not be related to cost of production?

Mr. Stuart: Mr. Chairman, I do not know that I am truly competent to discuss the question of cost of production. It is a very controversial area.

The Acting Chairman: Well, honourable senators, I think we have shaken this tree pretty well. If there are no further questions, I think we should let these people go.

Senator McNamara: I so move.

The Acting Chairman: Thank you very much, gentleman. We appreciate your coming. We hope that if we want you to come back you will.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Stuart: N'étant pas là à ce moment-là, monsieur le président, je ne puis répondre à votre question.

Le président suppléant: Pourquoi cette interdiction?

M. Stuart: Je puis vous l'expliquer dans la situation actuelle, et c'est en raison de nos prix plus élevés.

Le président suppléant: Pourquoi nos prix sont-ils plus élevés? Ne devraient-ils pas être liés au coût de production?

M. Stuart: Monsieur le président, je ne sais pas si je suis assez compétent pour discuter de cette question des coûts de production. C'est un problème très controversé.

Le président suppléant: Bien, honorables sénateurs, nous avons, je crois, fait le tour de cette question. S'il n'y en a pas d'autres, nous pourrions peut-être laisser ces personnes partir.

Le sénateur McNamara: Je le propose.

Le président suppléant: Je vous remercie beaucoup, messieurs. Nous vous remercions d'être venus témoigner. Nous espérons que vous reviendrez, si besoin est.

Le comité suspend ses travaux.

WITNESSES—TÉMOINS

Appearing:

The Honourable Jean Chrétien, Minister of Industry, Trade and Commerce.

From the Department of Industry, Trade and Commerce:

Mr. Robert Latimer, Assistant Deputy Minister, International Trade Relations;

Mr. Richard Abblet, Office of General Relations;

Mr. Campbell Stuart, General Director of Agriculture, Fish & Food Product Branch;

Mr. George Baker, Agriculture, Fish & Food Product Branch.

Comparaît:

L'honorable Jean Chrétien, ministre de l'Industrie et du Commerce.

Du ministère de l'Industrie et du Commerce:

M. Robert Latimer, Sous-ministre adjoint, Relations commerciales internationales;

M. Richard Abblet, Direction générale des relations générales;

M. Campbell Stuart, Directeur général de la Direction de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires;

M. George Baker, Direction de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, June 22, 1977

Le mercredi 22 juin 1977

Issue No. 19

Fascicule n° 19

First Proceedings on Bill C-34, intituled:

“An Act to amend the Canadian Wheat Board Act
respecting the establishment of marketing plans and to
amend the Western Grain Stabilization Act in
consequence thereof”

Premier fascicule sur le Bill C-34, intitulé:

«Loi visant à modifier la Loi sur la Commission
canadienne du blé par la création de plans de
commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi
de stabilisation concernant le grain de l'Ouest»

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Tuesday, June 21, 1977:

The Order of the Day being read,
With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Olson, P.C., seconded by the Honourable Senator McGrand, for the second reading of the Bill C-34, intituled: "An Act to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Olson, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Eudes, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 21 juin 1977:

A l'appel de l'Ordre du jour,
Avec la permission du Sénat.

L'honorable sénateur Argue reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Olson, C.P., appuyé par l'honorable sénateur McGrand, tendant à la deuxième lecture du Bill C-34, intitulé: «Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Olson, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Eudes, que le bill soit déferé au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JUNE 22, 1977

(35)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:20 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Argue, presiding.

Present: The Honourable Senators Argue (*Chairman*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Greene, Hays, Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Riel, Sparrow and Yuzyk. (11)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Bonnell.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee, and Mr. R. I. Andrews, Researcher.

The following witness was heard: From the Grains Marketing Office, Department of Industry, Trade and Commerce:

Mr. Dennis Gibson.

The witness first made a general presentation explaining Bill C-34 and answered questions put to him by members of the Committee.

During the course of the debate, the following motions were made and resolved unanimously.

It was proposed by Senator McNamara,

That: Representatives of the Canadian Wheat Board and of Farmers' organizations be invited to appear before the Committee.

Agreed.

It was proposed by Senator Greene,

That: The Committee ask for the opinion of the Law Clerk and Parliamentary Counsel on this Bill.

Agreed.

It was proposed by Senator Greene,

That: The Minister responsible for the Canadian Wheat Board be invited to appear before the Committee.

Agreed.

At 4:40 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 22 JUIN 1977

(35)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 20 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Argue (*président*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Greene, Hays, Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Riel, Sparrow et Yuzyk. (11)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Bonnell.

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité et M. R. I. Andrews, chercheur.

Le témoin suivant est entendu: Du bureau de la direction générale de la commercialisation des grains, ministère de l'Industrie et du Commerce:

M. Dennis Gibson.

Le témoin fait en premier lieu une présentation générale en expliquant le bill C-34 et répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

Au cours du débat, les motions suivantes sont présentées et adoptées à l'unanimité.

Le sénateur McNamara propose,

Que: Des représentants de la Commission canadienne du blé et des organisations des agriculteurs soient invités à comparaître devant le Comité.

Adopté.

Le sénateur Greene propose,

Que: Le Comité demande l'opinion du secrétaire législatif et conseiller parlementaire sur le bill.

Adopté.

Le sénateur Greene propose,

Que: Le ministre chargé de la Commission canadienne du blé soit invité à comparaître devant le Comité.

Adopté.

A 16 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Georges A. Coderre

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Wednesday, June 22, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, to which was referred Bill C-34, to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof, met this day at 3.20 p.m. to give consideration to the bill.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have before us for consideration Bill C-34, to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof. Appearing to speak to the bill is Mr. Dennis Gibson of the Grain Marketing Office, Department of Industry, Trade and Commerce. We may or may not have before us in future hearings representatives of the farm organizations. I shall now call upon Mr. Gibson to explain the bill.

Mr. Dennis A. Gibson, Head, Coarse Grains & Products Section, Market Operations Division, Grain Marketing Office, Department of Industry, Trade and Commerce: Thank you, Mr. Chairman. I might say initially that I have read the remarks of Senator Olson in introducing this bill in the Senate. His explanation of the bill seemed to be very complete and very clear.

The amendments to the Canadian Wheat Board Act would, essentially, facilitate two main types of voluntary pooling or marketing plans, the first being a full pooling system similar to the Canadian Wheat Board pooling system for wheat, oats and barley, which would involve the pooling of sales revenues obtained from the marketing of rapeseed in both the export and domestic markets, and the second one being what I call a street price averaging scheme under which those producers who opted to participate would have a portion of their street price for the marketing of rapeseed retained by the pool. By "street price" I mean the price which the farmer receives when he sells his rapeseed at the primary elevator level.

The pool itself, with a street price averaging scheme, would not buy or sell rapeseed; rather, it would merely provide a service to the participating producers by averaging and pooling a portion of their sales receipts from the rapeseed market during the year.

To cover the main elements of the bill, the amendments apply specifically to rapeseed but could be extended by the Governor in Council to other grains produced in the Canadian Wheat Board designated area but not marketed by the Canadian Wheat Board, which would include flaxseed, rye and possibly sunflower seed. Producer-associations or firms engaged in the processing or marketing of grain may submit to the minister for review proposals for the establishment of voluntary pooling or marketing plans. The Governor in Council may, on the recommendation of the minister, after the

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 22 juin 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture auquel a été déferé le bill C-34, loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest, se réunit aujourd'hui à 15 h 20 pour étudier le projet de loi.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous nous réunissons pour étudier le bill C-34, loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest. Nous avons comme témoins M. Dennis Gibson de la Direction générale de la commercialisation des grains, ministère de l'Industrie et du Commerce. Il se peut qu'au cours de nos prochaines séances, nous n'ayons pas la possibilité d'entendre des représentants d'organismes agricoles, rien n'est encore définitif. J'invite maintenant M. Gibson à nous décrire le projet de loi.

M. Dennis A. Gibson, chef, section des produits et des céréales secondaires, division des opérations des marchés, direction générale de la commercialisation des grains, ministère de l'Industrie et du Commerce: Merci, monsieur le président. Je puis d'abord dire que j'ai lu les commentaires du sénateur Olson lorsqu'il a présenté ce projet de loi au Sénat. Ses explications semblaient très complètes et très claires.

Les modifications de la Loi sur la Commission canadienne du blé permettraient surtout d'organiser deux systèmes volontaire de livraison en commun ou plans de commercialisation; dans le premier cas, il s'agirait d'un système complet de livraison en commun semblable à celui qu'utilise pour le blé, l'avoine et l'orge la Commission canadienne du blé, et qui entraînerait la mise en commun des revenus tirés de la commercialisation du colza sur les marchés d'exportation et sur les marchés locaux; le deuxième système en est un d'établissement de prix courant moyens en vertu duquel les producteurs qui décideraient d'y participer céderaient au pool une partie du prix courant pour la commercialisation du colza. Je désigne par «prix courant» celui que l'agriculteur reçoit lorsqu'il vend son colza au premier niveau, celui des éleveurs.

Dans ce système d'établissement d'un prix courant moyen, le pool lui-même n'achèterait ni ne vendrait de colza; il offrirait plutôt un service aux producteurs qui y participent en établissant une moyenne des revenus provenant des ventes de colza au cours de l'année et en retenant une partie.

Pour ce qui est des principaux éléments du projet de loi, les modifications concernent de façon précise le colza, mais le gouverneur en conseil pourrait décider qu'elles s'appliquent également à d'autres grains produits dans la zone désignée de la Commission canadienne du blé, mais non commercialisés par cette dernière; la graine de lin, le seigle et possiblement le tournesol seraient ainsi inclus. Les associations de producteurs ou entreprises qui s'occupent de transformation ou de commercialisation du grain peuvent soumettre au ministre, pour qu'il les étudie, des projet volontaires de livraison en commun ou

[Text]

fulfilment of certain conditions, make an order establishing a voluntary pooling plan. The administrator of a voluntary pooling plan must satisfy the Governor in Council as to the financial viability and must give some form of security to protect the interests of producers participating in a voluntary pooling plan.

To encourage the establishment of voluntary pooling plans under the legislation the minister may, with the approval of the Governor in Council, enter into an initial payment guarantee agreement with the administrator of a pooling plan under which the government would pay a portion of any operating deficit or loss incurred by a voluntary pooling plan up to a maximum of 90 per cent. Producers participating in a voluntary pooling plan must have their Canadian Wheat Board delivery permit books endorsed to that effect, and inspectors may be appointed by the minister with power to inspect permit books and records to ensure that the terms and conditions of the voluntary pooling plan are being adhered to by participating producers and elevator managers.

Participation by producers in a plan would, of course, be voluntary, but once a producer has agreed to participate, delivery of grain by that producer, or receipts by an elevator operator of grain from the producer, contrary to the terms of the plan would constitute an offence and would be subject to the penalties under the Canadian Wheat Board Act.

Those, essentially, are the main elements of the bill. The purpose of the bill is simply to assist any grain handling firms, private or cooperative, which might wish to establish a voluntary pooling plan for the marketing of rapeseed.

Senator Greene: Did this bill come to fruition by reason of some demand from producers or producer-organizations, or is it the brainchild of IT&C?

Mr. Gibson: It is an idea of Mr. Lang's, the minister responsible for the Canadian Wheat Board. Prior to the rapeseed marketing plebiscite, which was conducted in early 1974, Mr. Lang publicly indicated that if rapeseed growers voted to retain the existing open market system for rapeseed, he would contemplate some measures to improve the operation of the open market system. One of the measures he suggested was a voluntary pooling scheme for the marketing of rapeseed. Since that time, the Prairie Rapeseed Growers' Council has, on more than one occasion, indicated that it felt it was a good idea to proceed with the development of legislation that would facilitate voluntary pooling so that those producers who might wish to pool their sales revenues would have the opportunity to do so.

Senator Greene: What was the result of the plebiscite?

Mr. Gibson: The producers voted 54 per cent in favour of retaining the existing open market system for rapeseed.

Senator Greene: In other words, 54 per cent did not want this bill as of 1974.

[Traduction]

des plans de commercialisation. Le gouverneur en conseil peut, sur recommandation du ministre, rendre une ordonnance créant un plan volontaire de livraison en commun, pourvu que ce dernier remplisse certaines conditions. L'administrateur d'un plan volontaire de livraison en commun doit démontrer au gouverneur en conseil que le plan est rentable et doit fournir certaines garanties visant à protéger les intérêts des producteurs qui y participent.

Pour encourager l'établissement de plans de ce genre, aux termes de la loi, le ministre peut, avec l'approbation du gouverneur en conseil, conclure avec l'administrateur d'un plan de livraison en commun un accord portant sur une garantie de paiement initial; aux termes de cet accord, le gouvernement paierait jusqu'à 90 p. 100 d'un déficit d'exploitation ou d'une perte subie par un plan volontaire de livraison en commun. Les producteurs qui adhèrent à un plan de ce genre doivent faire valider leur permis de la Commission canadienne du blé en conséquence et le ministre peut nommer des inspecteurs chargés d'examiner les permis et les dossiers pour s'assurer que les producteurs participants et les directeurs d'élevateurs respectent les conditions du plan volontaire de livraison en commun.

Évidemment, les producteurs seraient libres de participer ou non à ces plans, mais une fois qu'ils auraient décidé d'y adhérer, les producteurs, en livrant leurs grains, et les exploitants d'élevateurs, en acceptant du grain du producteur, devraient respecter les conditions du plan sous peine de sanctions prévues par la Loi sur la Commission canadienne du blé.

Voilà dans l'ensemble les principaux éléments du projet de loi. Il vise simplement à venir en aide aux sociétés ou coopératives qui s'occupent de manutention du grain et qui désireraient établir un programme volontaire de livraison en commun pour la commercialisation du colza.

Le sénateur Greene: A-t-on rédigé ce projet de loi à la demande de producteurs ou d'associations de producteurs, ou est-ce une initiative du ministère de l'Industrie et du Commerce?

M. Gibson: L'idée provient de M. Lang, ministre responsable de la Commission canadienne du blé. Avant le vote sur la question de la commercialisation du colza qui a été tenu au début de 1974, M. Lang a publiquement annoncé que si les producteurs de colza indiquaient par vote leur intention de maintenir le système de libre marché pour le colza, il envisagerait la possibilité de prendre certaines mesures pour améliorer le fonctionnement de ce système de libre marché. L'une des mesures qu'il a proposées consistait à mettre en place un système volontaire de livraison en commun pour la commercialisation du colza. Depuis, le Prairie Rapeseed Growers' Council a indiqué à plusieurs reprises qu'il approuvait la rédaction d'un projet de loi qui faciliterait l'établissement de plans volontaires de livraison en commun de sorte que les producteurs qui désireraient mettre en commun leurs revenus provenant de ventes auraient l'occasion de le faire.

Le sénateur Greene: Quel a été le résultat du vote?

M. Gibson: 54 p. 100 des producteurs ont voté pour le maintien du système de libre marché pour le colza.

Le sénateur Greene: En d'autres termes, 54 p. 100 s'opposaient au présent projet de loi en 1974.

[Text]

Mr. Gibson: I think it might be safe to say that 54 per cent preferred the existing open market system, or were satisfied to market rapeseed in that way. However, I think a good proportion of the 46 per cent who voted against the existing system would like some improvement, and possibly a chance to pool their revenues.

The Chairman: I cannot agree with you on that. I think that the 46 per cent who voted against the system were, in effect, voting for the wheat board system. I do not think those producers would necessarily vote in favour of the proposed voluntary pooling system.

Mr. Gibson: Speaking realistically, if a good plan were established and were available to all prairie producers, it is true initially you might get only 10 per cent of the total number of growers participating.

The Chairman: How is the Prairie Rapeseed Growers' Council established?

Mr. Gibson: The Prairie Rapeseed Growers' Council is a council representing the Manitoba, Saskatchewan and Alberta rapeseed growers' associations.

The Chairman: But how is it established in terms of membership, and so forth?

Mr. Gibson: It is simply a council representing the various growers' associations. The growers' associations themselves might represent, perhaps, 10,000 or, at the most, 15,000 growers out of a total of 40,000 growers across the prairies.

Senator McNamara: On your last point concerning the rapeseed growers' associations, you are not suggesting that those associations have asked for this bill, are you? I understand that they were against pooling. They have not endorsed this type of marketing system, have they?

Mr. Gibson: I think generally the rapeseed growers' associations endorse the open market system. However, they have indicated in writing to Mr. Lang and, on one occasion, publicly, that they thought some form of voluntary pooling scheme should be developed for that portion of growers who wished to pool.

Senator McNamara: There is nothing in the Canadian Wheat Board Act which would prevent a rapeseed growers' association, or any other organization that wished, operating a voluntary pooling system now, is there?

Mr. Gibson: No. In fact, the crushing plant at Altona is operating a voluntary pooling scheme for sunflower seed and, as you know, it has been tried in the past unsuccessfully. I think one of the main reasons for the failures to date is that producers, having agreed to participate in a voluntary pooling system, have not then lived up to their commitments. If the price becomes very attractive for delivery into plants which are not participating in the voluntary pooling system, they are inclined to deliver to those plants. The plant at Altona has indicated it is having difficulty in that regard. To provide encouragement for producers, having agreed to voluntarily

[Traduction]

M. Gibson: Je crois qu'on peut dire que 54 p. 100 des producteurs préféreraient le système de marché libre déjà en place ou étaient satisfaits de la façon dont le colza était commercialisé. Toutefois, je crois qu'une bonne partie des 46 p. 100 qui ont voté contre le système en place aimerait qu'on apporte certaines améliorations et voudraient peut-être mettre leurs revenus en commun.

Le président: Je ne suis pas d'accord avec vous. Je crois que les 46 p. 100 qui ont voté contre le système se déclaraient en fait en faveur du système de la Commission du blé. Je ne crois pas qu'ils seraient nécessairement en faveur du système volontaire de livraison en commun dont on propose l'établissement.

M. Gibson: Pour être réaliste, si on établissait un plan valable et si on donnait la chance à tous les producteurs des prairies d'y adhérer, il est vrai que tout d'abord, peut-être 10 p. 100 d'entre eux seulement y participeraient.

Le président: Comment fonctionne le Prairie Rapeseed Growers' Council?

M. Gibson: Ce conseil représente les associations de producteurs de colza du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta.

Le président: Combien regroupe-t-il de membres?

M. Gibson: Il s'agit simplement d'un conseil représentant les diverses associations de producteurs. Les associations elles-mêmes représentent peut-être 10,000, ou tout au plus 15,000 producteurs sur les 40,000 qu'on dénombre dans les Prairies.

Le sénateur McNamara: A propos des associations de producteurs de colza, avez-vous dit qu'elles avaient demandé la présentation de ce projet de loi? Je croyais qu'elles s'opposaient à la livraison en commun. Ont-elles approuvé ce genre de système de commercialisation?

M. Gibson: Je crois que de façon générale, les associations de producteurs de colza sont en faveur d'un système de libre marché. Cependant, elles ont fait savoir par écrit à M. Lang, et publiquement à une reprise, qu'elles croyaient qu'on devrait mettre sur pied un système volontaire de livraison en commun à l'intention des producteurs qui en font la demande.

Le sénateur McNamara: Il n'y a rien dans la loi sur la Commission canadienne du blé qui empêche une association de producteurs de colza ou toute autre organisation qui le désire d'exploiter un système volontaire de livraison en commun, n'est-ce pas?

M. Gibson: Non. En fait, les installations d'applatissage d'Altona fonctionnent d'après un système volontaire de livraison en commun pour le tournesol et comme vous le savez, on a déjà tenté cette expérience par le passé, mais sans succès. Je crois que ces échecs sont en partie attribuables au fait que les producteurs qui ont décidé de participer à un système de livraison en commun n'ont pas respecté leurs engagements. Si les moulins qui ne participent pas au système volontaire de livraison en commun, offrent des prix très intéressants, les producteurs n'hésiteront pas à y envoyer leurs récoltes. Ceux qui exploitent le moulin d'Altona ont indiqué qu'ils avaient eu

[Text]

participate in a pool, to adhere to their obligations, the bill provides penalties for non-compliance.

Senator McNamara: They are liable to fines if they do not.

Mr. Gibson: If a producer voluntarily agrees to participate in a pooling system, his permit book will be so endorsed, and that would serve as a signal to the elevator manager not to accept his grain on any other basis.

Senator McNamara: The guarantee of 90 per cent of the initial payment price is something which producers do not have at the present time.

Mr. Gibson: That is a second element, yes. That, too, would be an encouragement to grain handling firms to establish voluntary schemes as it would remove most of the risk in operating a pooling scheme.

If I could just continue, if a producer did not fulfil the requirements of a plan, if he delivered contrary to the requirements of that plan, he would be subject to the penalties in the Canadian Wheat Board Act.

Senator McNamara: It says "a significant number of producers". What is a "significant number of producers" of rapeseed? How will they determine what that is?

Mr. Gibson: This would be entirely up to the judgment of the Governor in Council or of the minister. Initially it is the minister responsible for the Canadian Wheat Board. When the legislation was being drafted it was considered to try to put a precise number, but if somebody comes forward with an excellent plan and yet only a thousand producers are participating and you have set a limit at 2,000, then it would be unfortunate, that you could not entertain that proposal, simply because you had set an arbitrary level.

Senator McNamara: It would depend a lot on the type of grain, whether it was wheat or rapeseed that was involved.

Mr. Gibson: That is right. There are only, I would say, a maximum of 40,000 rapeseed growers, and if, say, 10 per cent wished to participate in a voluntary pooling plan, then you are only talking about 4,000. You might have a number of plans, conceivably, and you might only have a thousand growers participating in each plan.

Senator McNamara: Then referring to subclause (2) on page 2 it says:

This Part applies only in respect of grain produced in the designated area.

Mr. Gibson: That is correct.

Senator McNamara: Then under "Administration" it says:

[Traduction]

des difficultés en ce sens. Pour inciter les producteurs qui ont accepté de participer à un projet de mise en commun à s'acquitter de leurs obligations, le projet de loi prévoit des sanctions pour ceux qui ne respectent pas leurs engagements.

Le sénateur McNamara: Je crois qu'ils sont passibles d'amendes.

M. Gibson: Si un producteur accepte volontairement de participer à un système, on l'indique sur son permis et cela signale au directeur d'élevateur qu'il ne doit accepter les grains du producteur qu'aux conditions mentionnées dans le permis.

Le sénateur McNamara: A l'heure actuelle, les producteurs n'ont pas cette garantie selon laquelle le gouvernement peut payer jusqu'à 90 p. 100 du versement initial.

M. Gibson: C'est effectivement là un deuxième élément. Ces dispositions devraient également encourager les entreprises de manutention de grains à établir des plans volontaires car elles éliminent la plupart des risques que comporte le fonctionnement d'un système de livraison en commun.

Si vous me permettez de poursuivre, j'ajouterai que si un producteur ne satisfaisait pas aux exigences du plan, c'est-à-dire s'il ne respectait pas les modalités de livraison du plan, il serait passible de sanctions en vertu de la loi sur la Commission canadienne du blé.

Le sénateur McNamara: La loi exige un «nombre suffisant de producteurs». Que signifie l'expression «nombre suffisant de producteurs» dans le cas du colza. Comment pourra-t-on déterminer que ce nombre est suffisant ou pas?

M. Gibson: Cette décision sera laissée entièrement à la discrétion du gouverneur en conseil ou du ministre. Au premier chef, elle incombera au ministre responsable de la Commission canadienne du blé. Quand la loi a été rédigée, ses rédacteurs ont d'abord songé à inscrire un nombre précis, mais ils se sont demandé ce qui arriverait si une association soumettait un excellent plan, tout en ne faisant appel qu'à une centaine de producteurs alors que la limite est de 2,000. Il serait malheureux que cette proposition ne puisse être retenue, simplement parce que la loi stipule une limite arbitraire.

Le sénateur McNamara: Cela dépendrait beaucoup de la variété des céréales en question. La décision varierait selon qu'il s'agit du blé ou du colza.

M. Gibson: Exactement. Je crois, qu'il n'y a que 40,000 producteurs de colza au maximum. Si environ 10 p. 100 de ces producteurs désiraient participer à un plan volontaire de livraison en commun, ce groupe ne comprendrait que 4,000 producteurs environ. On peut concevoir que les plans soient soumis en assez grand nombre, mais qu'il n'y ait que quelques centaines de producteurs qui participent à chacun d'eux.

Le sénateur McNamara: Si je me reporte au paragraphe (2) à la page 2, on dit:

«(2) La présente Partie s'applique seulement au gain produit dans la région désignée.»

M. Gibson: Exactement.

Le sénateur McNamara: Puis, à la rubrique «administration», on lit:

[Text]

(3) Notwithstanding any other provision of this Act, the Board is not required, in relation to this Part, to exercise any power vested in it or to perform any duty imposed on it by this Act.

What does that mean? It has nothing to do with the Wheat Board at all except the use of their employees?

Mr. Gibson: That is correct, and the use of the Canadian Wheat Board Act. But other than that, the Canadian Wheat Board would not be involved in the inspection of the plan. There is nothing in this bill preventing the Canadian Wheat Board itself from establishing a voluntary pooling scheme. They have indicated they would not wish to do so, and understandably.

Senator McNamara: The wheat pools had an experience in the late 20s that was disastrous. That is why there is now the Canadian Wheat Board.

One further question. There was an observation made in the course of the debate in the Senate, and I am not sure if I interpret it correctly. I would like you to clarify it for me. It was said that the Wheat Board itself could operate a voluntary pool.

Mr. Gibson: There is nothing in this bill preventing the Wheat Board from establishing a voluntary pool. Our understanding is that there is nothing to prevent it.

Senator McNamara: Then they could go into the liquor business too, because there is nothing to prevent that.

Senator Sparrow: Let us follow that up. Is that a fact? Is it true that under the Canadian Wheat Board Act they could establish or could go into the liquor business?

Mr. Gibson: This question was raised just recently. We have never really contemplated the Wheat Board establishing a voluntary pool for rapeseed. It is a sort of academic question. Certainly, the prime intent of this bill is not to enable the Wheat Board to establish a voluntary pool for rapeseed. However based on some discussions we have had with the Department of Justice, they do not feel there is anything in the Canadian Wheat Board that prevents them, if they wish, to establish a voluntary pool for rapeseed.

Senator Sparrow: Is there any indication that they might do that?

Mr. Gibson: No, I am quite certain they would not. They have indicated they would not be interested in doing so and the minister has accepted that. As I said, this bill was not intended to facilitate such a scheme.

[Traduction]

«(3) Nonobstant toute autre disposition de la présente loi, la Commission n'est pas tenue, relativement à la présente Partie, d'exercer les pouvoirs ou d'accomplir les devoirs que lui confère la présente loi.»

Qu'est-ce que cela signifie? Ces exigences n'ont rien voir avec la Commission canadienne du blé, sauf, qu'elles font appel à ses employés, n'est-ce pas?

M. Gibson: C'est exact. Et de recourir à la Loi sur la Commission canadienne du blé. Mais, en outre, la Commission canadienne du blé n'aurait aucun rôle dans le contrôle du plan. Rien dans ce bill n'empêche la Commission canadienne du blé d'établir son propre plan volontaire de commercialisation en commun. Elle nous a fait savoir qu'elle n'était pas intéressée à le faire, et je la comprends bien.

Le sénateur McNamara: Au cours des années vingt, on a fait l'expérience des syndicats de commercialisation du blé et les résultats ont été désastreux. C'est ce qui a donné lieu à la création de la Commission canadienne du blé.

J'aurais une autre question. J'ai pris connaissance d'un commentaire qui a été fait au cours des délibérations du Sénat et que je ne suis pas sûr de bien interpréter. J'aimerais que vous m'éclairiez à ce sujet. On a affirmé que la Commission canadienne du blé pourrait établir son propre syndicat de commercialisation.

M. Gibson: Rien dans ce bill ne l'empêche de le faire. A notre avis, rien ne lui interdit.

Le sénateur McNamara: Cela veut-il dire qu'elle pourrait également s'intéresser au commerce des spiritueux, étant donné que rien ne l'empêche de le faire?

Le sénateur Sparrow: Continuons ce raisonnement. Est-ce un fait? Est-il vrai qu'en vertu de la Loi sur la Commission Canadienne du blé, cette dernière pourrait s'intéresser au commerce des spiritueux?

M. Gibson: Cette question a justement été posée récemment. Nous n'avons jamais vraiment songé à ce que la Commission canadienne du blé établisse son propre syndicat de commercialisation du colza. C'est une question hypothétique. Ce projet de loi ne vise certainement pas à permettre à la Commission canadienne du blé d'établir son propre syndicat de commercialisation en commun du colza. Cependant d'après certaines discussions que nous avons eues avec le ministère de la Justice, on nous a affirmé qu'il ne semble rien y avoir dans la Loi sur la Commission canadienne du blé qui l'empêche d'établir son propre plan volontaire de livraison en commun du colza, si elle le désire.

Le sénateur Sparrow: Prévoyez-vous qu'elle le fera?

M. Gibson: Non, je suis presque certain qu'elle ne le fera pas. La Commission nous a fait savoir qu'elle n'y était pas intéressée et le ministre s'en est tenu à cela. Comme je l'ai déjà dit, ce bill ne vise pas à faciliter l'implantation des syndicats de commercialisation.

[Text]

The Chairman: Would their voluntary pool be this full pooling? It would not be the averaging of the street price?

Mr. Gibson: Conceivably, yes.

The Chairman: But the minister is not giving the Wheat Board any encouragement to do that.

Mr. Gibson: I think one of the problems is that the Canadian Wheat Board does not market rapeseed. To set up a voluntary pooling scheme you would need some rapeseed marketing expertise such as the private companies or the Saskatchewan Wheat pool have. There is also the danger that if the Canadian Wheat Board did set up a voluntary rapeseed pool, it might become a dominant rapeseed buyer and seller, and you would not have the existing open market system which the majority of producers want to retain.

Senator Greene: There is also the danger, since the Canadian Wheat Board has over many years and over many hurdles established credibility, that a voluntary pool which was not successful in rapeseed or some other commodity might shake the confidence in the Wheat Board that has been built up not only domestically but in foreign markets over many years.

Mr. Gibson: Yes, senator, that is a good point.

Senator Bonnell: I was just looking at the bill, and I think it is a bit loose in that in one place it says that to establish a marketing plan a significant of producers be engaged in order to form a marketing plan; and then when you get down further you find it says that the Governor in Council has the power to recommend providing there is a "sufficient" number. What is the difference between a "sufficient" number and "significant" number?

Mr. Gibson: You are referring to new section 35.11(1)?

Senator Bonnell: And to new section 35.12(a), line 3, where it says "a sufficient number" for the Governor in Council to make an order on the recommendation of the minister, but a "significant" number could be established by the board. There you have two different adjectives. It seems to me it is very loose in the way it is done, and it should be 51 per cent of something like that.

Mr. Gibson: Again, specifying a certain number of producers was considered, and it was decided that this was not a practical way to handle it. By "sufficient" all we are doing is allowing the Governor in Council to reject a trivial proposal brought forward by perhaps a dozen producers who might want to establish a pooling plan.

Senator Bonnell: Then why don't you say "significant" in both places? Why have it "sufficient" in one place and "significant" in another?

[Traduction]

Le président: Leur plan volontaire de commercialisation en commun serait-il global? Il ne contribuerait pas uniformiser le prix courant, n'est-ce pas?

M. Gibson: Oui, c'est possible.

Le président: Mais le ministre n'encourage nullement la Commission canadienne du blé à le faire.

M. Gibson: A mon avis, le fait que la Commission canadienne du blé ne vende pas de colza constitue l'un des problèmes. Pour instaurer un plan volontaire de livraison en commun, il faut avoir une certaine expérience de la commercialisation du colza, comme c'est le cas des sociétés privées ou du syndicat pour la vente du blé de la Saskatchewan. En outre, si la Commission canadienne du blé réussissait à instaurer son propre plan volontaire de livraison en commun du colza, elle risquerait de devenir l'un des principaux acheteurs et vendeurs de colza, ce qui entraînerait la disparition de la notion de marché libre que la majorité des producteurs désirent conserver.

Le sénateur Greene: La Commission canadienne du blé ayant réussi, à se tailler une réputation enviable, à la suite d'efforts constants et ardues, elle risquerait, en instaurant ses propres plans volontaires de livraison en commun, de saboter la confiance qu'on avait mise en elle au cours des années, non seulement sur le plan intérieur, mais sur les marchés étrangers.

M. Gibson: Oui, sénateur, voilà un bon argument.

Le sénateur Bonnell: En examinant le bill, j'ai constaté qu'il était un peu vague, notamment dans sa version anglaise où il est stipulé que pour établir un plan de commercialisation, il est nécessaire de s'assurer la participation d'un nombre suffisant «signifiant» de producteurs. Plus loin, le bill stipule que le gouverneur en conseil peut faire des recommandations pourvu qu'il y ait un nombre suffisant «suffisant» de producteurs. Quelle différence fait-on entre les termes «suffisant» et «signifiant»?

M. Gibson: Vous parlez du nouveau paragraphe 35.11(1), n'est-ce pas?

Le sénateur Bonnell: Plus loin, au nouveau paragraphe 35.12(a), ligne 3, la version anglaise mentionne qu'il faut «a sufficient number» pour que le gouverneur en conseil émette un décret sur recommandation du ministre, mais qu'un «significant number» doit être établi par la Commission. Il y a là aussi deux adjectifs différents. Il me semble que ces derniers ont des sens très similaires et que le bill devrait plutôt préciser un pourcentage, comme 51 p. 100 ou autre chose du genre.

M. Gibson: Je le répète, les rédacteurs ont songé à préciser le nombre de producteurs, ils ont décidé qu'en pratique, ce n'était pas réaliable. En employant l'adjectif «suffisant» ils permettaient simplement au gouverneur en conseil d'étudier une proposition même si elle n'avait été présentée que par une douzaine de producteurs qui désiraient établir un plan de livraison en commun.

Le sénateur Bonnell: Pourquoi n'emploie-t-on pas alors l'adjectif «signifiant» aux deux endroits? Pourquoi employer «suffisant» à un endroit et «signifiant» à l'autre?

[Text]

Mr. Gibson: I think ideally we should say both "significant" and "sufficient" together—"sufficient" for it to be a viable pooling plan. All I am saying there is that I think perhaps their intent is synonymous.

Senator Yuzyk: But would you not think that before they made their decisions they would have had some idea of the minimum required to make any pool viable? Surely they have had enough experience in the Wheat Board, example, in handling pooling, and in other cases too. They must know what an approximate minimum would be.

Mr. Gibson: If you revert back to section 35.11 that is the first time that "significant number" is used. Now that "significant" was added in that clause because it is really directed at one of the rapeseed growers' associations. Any association with fewer members than those associations, I assume, would have to be looked at very closely before a proposal is entertained. Later on we talk about "sufficient" we were really thinking of a sufficient number to make a viable pooling plan. The more participants you have in a pooling plan, the better it operates and the better return you get.

Senator Yuzyk: There are certain companies that are definitely involved in rapeseed processing and they would be purchasing this rapeseed. They are the only ones, if the wheat pool is not interested, who would be interested? Because I cannot see anybody else at this stage who would have gained enough experience in the past to be able to run a pool and to sell the product too. The product is in great competition in world markets, you know.

Mr. Gibson: In addition to the five rapeseed crushing plants or companies you would also have any one of the grain handling companies, private or co-operative, who can establish and, I think very effectively, operate a voluntary pooling plan. Any of the firms presently buying and selling rapeseed could establish and operate a voluntary pooling plan and that would be additional to the companies that process it into oil or meal.

Senator Yuzyk: Have there been indications from some of these other companies that they are interested in setting up such voluntary pools?

Mr. Gibson: Several companies have asked us questions about the bill and have indicated that they were looking at it to decide whether or not they would be interested.

The Chairman: Were they all private companies? They were not pools.

Mr. Gibson: The ones recently that contracted us, yes. I understand also that firm indicated to Mr. Lang that it was very interested in establishing a voluntary pooling plan, but I do not know the name of the company.

[Traduction]

M. Gibson: Idéalement, nous devrions employer les deux adjectifs «significatif» et «suffisant» ensemble; en d'autres termes le mot «suffisant» déterminerait la rentabilité du plan de groupe. Je crois comprendre que le rédacteur avait probablement l'intention d'employer des synonymes.

Le sénateur Yuzik: Mais ne croyez-vous pas qu'avant de rendre leur décision, ils se sont fait une idée du nombre minimal de producteurs requis pour que le plan de groupe soit rentable. La Commission canadienne du blé a sûrement suffisamment d'expérience pour le faire. Elle doit avoir une idée du nombre minimum requis.

M. Gibson: Revenons à l'article 35.11 où l'expression «*significant number*» est utilisée pour la première fois. L'adjectif «significatif» a été ajouté dans cet article parce que les rédacteurs songeaient précisément à une des associations de producteurs de colza. Toute association qui possède moins de membres que ces associations, je présume, devrait faire l'objet d'une étude minutieuse avant qu'une proposition soit retenue. Plus tard, nous avons parlé de l'adjectif «suffisant»; nous songions alors, au nombre de producteurs requis pour que le plan de livraison en commun soit rentable. Plus de nombre de participants à un syndicat est grand, plus il fonctionne harmonieusement et plus il est rentable.

Le sénateur Yuzik: Il existe un certain nombre de sociétés qui s'occupent du traitement du colza. Peut-être seraient-elles intéressées à acheter ces céréales. Elles sont les seules. Si le syndicat du blé n'est pas intéressé, qui le sera? A ce stade, je ne vois vraiment aucun autre groupe suffisamment expérimenté pour administrer un tel syndicat et vendre en même temps le produit. Le colza, affronte une grande concurrence sur les marchés internationaux, vous savez!

M. Gibson: En plus des cinq usines d'aplatissage du colza, n'importe laquelle des sociétés céréalières, privées ou coopératives, pourrait créer, très efficacement à mon avis, un plan volontaire de commercialisation en commun. Tous les vendeurs et acheteurs de colza pourraient élaborer et administrer un plan volontaire de commercialisation en commun. Ils s'ajouteraient aux sociétés qui transforment cette céréale en huile ou en aliment.

Le sénateur Yuzik: Prévoyez-vous que certaines de ces sociétés soient intéressées à établir leur propre plan volontaire.

M. Gibson: Plusieurs d'entre elles nous ont posé des questions au sujet du bill et nous ont fait savoir qu'elles étudieraient la question et décideraient ensuite si elles y sont intéressées.

Le président: S'agit-il, dans tous les cas, de sociétés privées qui ne sont pas déjà regroupées?

M. Gibson: C'est le cas de celles qui nous ont contacté dernièrement. J'ai appris également qu'une entreprise a fait savoir à M. Lang qu'elle était très intéressée à établir son propre plan volontaire de livraison en commun, mais je ne sais pas de qui il s'agit.

[Text]

Senator Yuzuk: Am I right that there could be several voluntary pools in competition for the sales and the marketing of rapeseed?

Mr. Gibson: Yes, there could be.

Senator Yuzyk: In other words, we could have four or five which would be competing rather than one larger pool which could probably do a better job?

Mr. Gibson: I agree that probably if you had one pool operated by three co-operatives, say, Saskatchewan, Manitoba and Alberta Wheat Pool jointly, that would probably be a more effective operation than if each of them was operating its own pool. I think the larger it is and the more producers who participate, the more effective it is.

Senator Yuzyk: I imagine the minister and the Governor in Council would probably have that in mind and would not want to see a proliferation of pools, because some of these pools could go bankrupt. As I judge the situation with the fluctuation of prices, a small pool could go bankrupt.

Mr. Gibson: A pool, of course, would only be operated by one of the established grain-handling firms. Do you mean the company itself going bankrupt or just the pool?

Senator Yuzyk: No, I am talking about the pool, because I understand in any case that the government underwrites at least 90 per cent of the initial payment, which, of course, make it possible for a pool to continue for some time. I do not know enough about it to know how long it could last or whether it could go bankrupt, but I can certainly see this guarantee of 90 per cent being an enticement for several companies to come on the scene and begin operating.

Mr. Gibson: Yes, you could have an operating deficit in a pool. However, the government has control over that to prevent it from getting out of hand. For example, the government controls the initial price level. It has to be established with the approval of the Governor in Council. There would also be a term for the pool. That is, it might last one year. So it would not last indefinitely at a certain initial payment level. If in the first year of operation the experience was that every pool established suffered an operating deficit, then, of course, that would mean that we were unrealistic with respect to the initial payment level we approved. I do not really anticipate that problem, though.

Senator Yuzyk: Senator McNamara mentioned the fact that in the 1920s the experience with voluntary pools was disastrous. The simple passage of time does not mean that the situation will have improved so enormously that at this stage we can look optimistically upon voluntary pools, especially if we are going to have a proliferation of them.

[Traduction]

Le sénateur Yuzik: Est-il exact qu'il pourrait y avoir plusieurs syndicats qui se livreraient une concurrence à l'égard des ventes et de la commercialisation du colza?

M. Gibson: Oui, cela pourrait arriver.

Le sénateur Yuzik: En d'autres termes, nous pourrions avoir quatre ou cinq sociétés qui se feraient concurrence plutôt qu'un seul syndicat géant qui serait probablement plus efficace.

M. Gibson: J'en conviens que si trois coopératives données, les Syndicats pour la vente du blé de la Saskatchewan, de l'Alberta et du Manitoba, par exemple, formaient un syndicat, leur administration serait probablement beaucoup plus efficace que si chacune d'elles établissait son propre plan de commercialisation. A mon avis, plus le syndicat est important, et plus le nombre de producteurs qui y participent est élevé, plus le plan est efficace.

Le sénateur Yuzik: J'imagine que le ministre et le gouverneur en conseil garderaient cela à l'esprit et qu'ils ne voudraient pas voir surgir une prolifération de groupes, car certains d'entre eux pourraient faire faillite. Si j'en juge par la fluctuation des prix, j'estime qu'un petit syndicat pourrait très bien faire faillite.

M. Gibson: Ce Syndicat ne serait, évidemment, exploité que par l'une des entreprises établies de manutention du grain. Voulez-vous dire la société elle-même qui fait banqueroute ou seulement le plan de commercialisation?

Le sénateur Yuzyk: Non, je parle de ce dernier, car si je comprends bien, de toute façon, le gouvernement garantit au moins 90 p. 100 du paiement initial qui, bien entendu, permet à un plan de commercialisation de continuer à fonctionner un certain temps. Je ne m'y connais pas assez pour savoir combien de temps cela pourrait durer ou s'il ferait banqueroute, mais cette garantie de 90 p. 100 est, à mes yeux, certainement un stimulant poussant plusieurs sociétés à se former et à faire des affaires.

M. Gibson: Oui, un plan de commercialisation pourrait être déficitaire, mais le gouvernement a les moyens d'éviter que la situation ne se détériore outre mesure. Il fixe par exemple le niveau de prix initial. Celui-ci doit être établi avec l'approbation du gouverneur en conseil. Le plan serait également soumis à une échéance, c'est-à-dire qu'il pourrait ne durer qu'une année. Ainsi, le paiement initial ne resterait pas indéfiniment à un niveau donné. Si après une année d'exploitation il s'avérait que tous les plans établis étaient déficitaires, alors bien entendu cela révélerait notre manque de réalisme quant au niveau du paiement initial approuvé. Mais, je ne crois vraiment pas qu'un problème comme celui-là se pose.

Le sénateur Yuzyk: Le sénateur McNamara a signalé que dans les années 20 l'expérience des plans à participation facultative a été un désastre. Le simple écoulement du temps n'implique pas que la situation se soit tellement améliorée pour qu'aujourd'hui nous puissions envisager d'une façon plus optimiste cette participation facultative, surtout si le nombre de plans doit proliférer.

[Text]

Mr. Gibson: The two situations are not exactly the same sir. The pools attempted in the thirties covered the major grains and most of the deliveries generally into the marketplace. This Bill is really being looked at as simply one marketing option for the farmer. It is not anticipated that a very large number of rapeseed growers will opt to participate in any voluntary pool that will be established. If you obtain at least 10 per cent participation of the 40,000 rapeseed growers, that will be adequate, I think. I do not think the number is large enough to create any great dangers. The controls on the initial payment level and the requirement that sufficient financial security be provided by the administrator of a pool will prevent any disasters, I am sure.

Senator Yuzyk: But the rapeseed producers are spread right across the prairies. I imagine that a pool could be in operation right through the major centres of production of rapeseed. Is that right? Or would they localize it in areas which produce rapeseed on a large scale? I can see where it would be beneficial and much easier to handle the rapeseed growers that way.

Mr. Gibson: Well, for example, if the Alberta Wheat Pool established a voluntary pooling plan, it would be for the Alberta rapeseed growers. It would not extend beyond Alberta. But if the United Grain Growers established a voluntary pooling plan, then, because of the fact that it has elevators throughout the prairies, it could make that option available to all rapeseed growers. It would depend on the organization establishing the pool.

Senator Yuzyk: I do hope that the Governor in Council will keep a close eye on the number of pools and their operations, because if this proves to be unsatisfactory or results in bankruptcy in some cases, there will certainly be widespread dissatisfaction.

Mr. Gibson: They would not result in bankruptcy. There could be an operating deficit in a particular pool, but the government, depending on what was agreed, would pick up or absorb up to a maximum of 90 per cent of that deficit.

Senator Yuzyk: Well, I hope the way it works out they will have one large pool, because that could be much more effective in world markets and it could be much more effective in the processing of rapeseed to meet the competition of soybeans and sunflower seeds. They are coming up rapidly and I imagine there are other oil seeds, too.

Mr. Gibson: Yes.

Senator Yuzyk: Perhaps you could comment on a question I raised in the Senate with respect to bootlegging. Certain farmers might join the pool and others might not; then, if the price went high, the farmer who had joined, who had contracted to the pool, could make arrangements with a neighbour to sell his product on the open market.

[Traduction]

M. Gibson: Les deux situations ne sont pas tout à fait les mêmes, monsieur. Les plans de commercialisation créés dans les années 30 s'occupaient des principales céréales et de la plupart des livraisons en général sur le marché. Le projet de loi n'est envisagé que comme une possibilité de commercialisation pour l'agriculteur. On ne s'attend pas à ce qu'un grand nombre de producteurs de graines de colza choisissent d'adhérer à un plan qui sera éventuellement créé. Si au moins 10 p. 100 des 40,000 producteurs de graines de colza y adhèrent, cela représentera une participation adéquate me semble-t-il. Et je ne pense pas que cela soit assez pour devenir très dangereux. Le contrôle du niveau du paiement initial et l'obligation pour l'administrateur du syndicat de fournir une garantie financière suffisante écarteront les désastres, j'en suis sûr.

Le sénateur Yuzyk: Mais il y a des producteurs de graines de colza d'un bout à l'autre des Prairies. Je suppose qu'un plan pourrait exister dans les centres principaux de production de cette graine. Est-ce exact? Où est-ce que le syndicat serait organisé dans les régions où la culture de la graine de colza est très intense? Je peux voir en quoi il serait avantageux et plus aisé de traiter les producteurs de graines de colza de cette façon.

M. Gibson: Eh bien, si par exemple la Alberta Wheat Pool applique un programme d'entreposage en commun facultatif, ce serait à l'intention des producteurs de graines de colza de l'Alberta et il n'existerait que pour cette province. Mais si la United Grain Growers en applique un, alors, compte tenu du fait que ce dernier syndicat possède des silos d'un bout à l'autre des Prairies, il pourrait en faire profiter tous les producteurs de graines de colza. Donc, tout dépend de l'organisme instituant le syndicat d'entreposage en commun.

Le sénateur Yuzyk: J'espère bien que le gouverneur en conseil surveillera le nombre de ces syndicats et leurs activités, car s'ils s'avèrent insatisfaisants ou font banqueroute, l'insatisfaction sera certainement universelle.

M. Gibson: Ils ne feront pas banqueroute. Tel syndicat donné pourrait connaître des déficits d'exploitation, mais le gouvernement, selon les termes de l'accord, assumerait ou épouserait jusqu'à un maximum de 90 p. 100 du déficit.

Le sénateur Yuzyk: En tout cas, j'espère qu'on finira par avoir un grand syndicat, car cela pourrait être bien plus efficace sur les marchés mondiaux et pour le traitement de la graine de colza afin de faire concurrence aux graines de soja et de tournesol. La production de ces graines augmente rapidement et je suppose qu'il existe aussi d'autres graines oléagineuses.

M. Gibson: Oui.

Le sénateur Yuzyk: Vous pourriez peut-être faire des observations sur une question que j'ai soulevée au Sénat concernant la contrebande. Certains producteurs agricoles se joindront aux syndicats, mais d'autres refuseront de le faire; puis, si les prix montaient le fermier qui était devenu membre et qui avait passé un contrat avec le syndicat pourrait prendre ses dispositions avec les voisins pour vendre ses produits sur le marché libre.

[Text]

Senator Greene: Surely, westerners would never act like that?

Senator Yuzyk: Some have. Not all westerners are angels!

Senator Hays: He is speaking for Manitoba.

Senator Yuzyk: This would require some kind of inspection system. It might even amount to some kind of policing system, which I understand is in operation now under the Wheat Board. Would that apply in the same case here?

Mr. Gibson: Certainly. Under the Canadian Wheat Board Act, the effect of its requirements is that the producer who grew the grain is the only one that can deliver it into the licensed elevator.

The Chairman: That has never been enforced very much.

Mr. Gibson: It is difficult to enforce.

The Chairman: They used to haul wheat hundreds of miles and no one ever got—

Senator Yuzyk: It could pay if the flax goes up by \$2 per bushel, unless they have a system whereby they can gauge the production of a particular farmer. In that case, it would involve the number of bushels that they are aware of. If he has these bushels in excess, it could pay him, through another farmer, to go 100 miles and sell the rapeseed.

Mr. Gibson: We have a similar problem with producers trying to deliver more than their delivery quota entitlement. If they have filled their delivery quota entitlement with respect to wheat, oats and barley, they might persuade one of their neighbours, who does not have enough grain to fill his quota, to deliver their grain. The Canadian Wheat Board could monitor this by seeing what each farmer's acreage was. If one farmer was delivering an abnormally large amount of grain relative to his quota—

Senator Yuzyk: If there were bootlegging, it would not be in large amounts. I can see that there could be smaller amounts. That is possible.

Mr. Gibson: It could not be, really, because we could look at the producer's acreage and we could estimate how much rapeseed he had produced. If he was delivering 10 times that much—

Senator Sparrow: With all due respect, Mr. Chairman, you can grow anything you want and you can designate it anything you want. You could say you have seeded 100 acres of wheat and no rape at all, and designate that you will sell rape on that 100 acres of wheat. The system you are talking about just does not work.

Mr. Gibson: In your permit book you indicate your seeded acreage. All I am saying is that if a producer started delivering

[Traduction]

Le sénateur Greene: Je suis sûr que les producteurs agricoles de l'Ouest n'agiraient pas de cette façon.

Le sénateur Yuzyk: Certains l'ont déjà fait, ce ne sont pas tous des anges.

Le sénateur Hays: Il parle du Manitoba.

Le sénateur Yuzyk: Il faudrait donc qu'il existe une sorte de système d'inspection qui ne serait peut-être même rien qu'un système de surveillance et qui, me dit-on, existe déjà en vertu de la Loi sur la Commission du blé. Cela s'appliquerait-il ici de la même façon?

M. Gibson: Certainement. Aux termes de la Loi sur la Commission canadienne du blé, le producteur agricole qui a cultivé le blé est le seul qui ait le droit de le livrer aux silos licenciés.

Le président: Cette disposition de la loi n'a jamais été très respectée.

M. Gibson: Il est difficile de la faire respecter.

Le président: Le blé était transporté des centaines de milles et personne n'a jamais . . .

Le sénateur Yuzyk: Cela pourrait être avantageux advenant que le prix de la graine de lin monte de \$2.00 le boisseau, à moins qu'il n'existe un système permettant de mesurer la production de chaque producteur agricole. Dans ce cas, il s'agirait du nombre de boisseaux dont ils ont connaissance. S'il a des boisseaux en trop, il lui serait avantageux, par l'intermédiaire d'un autre producteur, de parcourir 100 milles pour vendre sa graine de colza.

M. Gibson: Nous rencontrons un problème semblable dans le cas de producteurs qui essaient de livrer plus de boisseaux que n'en autorise leur contingent de livraison. S'ils ont livré tout le blé, l'avoine et l'orge que leur autorise leur contingent, il se peut qu'ils convainquent l'un de leurs voisins qui n'a pas assez de boisseaux pour remplir son contingent, de leur laisser livrer son grain. La Commission canadienne du blé pourrait surveiller ce genre d'opération en vérifiant le nombre d'acres cultivés par un producteur. Si l'un d'eux livrait une quantité de céréales beaucoup plus grande que son contingent . . .

Le sénateur Yuzyk: Dans le cas de contrebande, il ne s'agirait pas de grandes quantités. Mais il se pourrait très bien, à mon avis, qu'il s'agisse de plus petites quantités; oui, c'est possible.

M. Gibson: Cela ne se pourrait pas vraiment car on pourrait vérifier le nombre d'acres du producteur et se faire ainsi une idée de la quantité de graines de colza produites. S'il en livrait dix fois plus . . .

Le sénateur Sparrow: Avec tout le respect que je vous dois, monsieur le président, vous pouvez cultiver tout ce que vous voulez et lui donner le nom que vous voulez. Vous pourriez par exemple déclarer avoir ensemencé 100 acres de blé et pas un acre de graines de colza et prétendre vendre des graines de colza à même ces 100 acres de blé. Le système dont vous parlez ne fonctionne absolument pas.

M. Gibson: Dans votre livret de permis vous inscrivez le nombre d'acres ensemencés. Tout ce que j'affirme c'est que

[Text]

very large amounts of rapeseed, all you would have to do is look at his actual seeded acreage and you could estimate what he actually produced.

Senator Sparrow: Yes, but there is a very big difference in producing 15 bushels of rape to the acre and 30 bushels of rape to the acre. You start talking \$5 per bushel for rape as against \$10 per bushel for rape, and that \$5 is very conducive to bootlegging. It is not a little bit. It is big money, if you start talking 10,000 bushels at \$5 per bushel. Some have in excess of 10,000 bushels and we are talking \$50,000. It can be in very significant dollars and bushels without really having any control on it, that I can see.

Mr. Gibson: I agree that it is a problem now and it will continue to be a problem with any plan established under this bill.

Senator McNamara: I just want to make my position clear. It is evident that I am not at all happy with this bill and these regulations being considered as an amendment to the Canadian Wheat Board Act. They really have nothing to do with the Canadian Wheat Board. It definitely states that the Wheat Board has no administrative responsibilities. I have always felt that the Wheat Board was set up to market farmers' grain to the best advantage of the producers, and nothing else. This puts in a new element about voluntary pooling. Voluntary pooling was tried and failed, to the cost of the treasury, the provincial governments and the wheat pools when it started. That is one of the reasons why the farm organizations have been reluctant to set up voluntary pools. They could set up voluntary pools. They have considered having a voluntary pool for rapeseed, but they have not got the control that the Wheat Board has over wheat, oats and barley. One of the things that the bill does, and it is the only small thing in its favour, is that, so far as administration goes—although the Wheat Board has nothing to do with administration—they can use their permit books. As I understand it, if they want to form a voluntary rapeseed pool, they can have it endorsed that they are a member of the rapeseed pool, and it would then be illegal for somebody else to take that rapeseed other than by putting it through the pool. It does reduce the cost of administration if you set up pools when they could not use the facilities of the Wheat Board. But that is the only possible advantage that I can see in this bill. It is not really an amendment to the Wheat Board; it is an attempt to try to use some of the facilities of the Wheat Board to make it possible for other people to set up voluntary pools.

[Traduction]

si un producteur se mettait à livrer une très grande quantité de graines de colza, tout ce que vous auriez à faire c'est de regarder la superficie réelle ensemencée et vous pourriez avoir une idée approximative de sa production réelle.

Le sénateur Sparrow: Oui, mais il y a une très grande différence entre produire 15 boisseaux de graines de colza l'acre et en produire 30 boisseaux l'acre. Vous parlez d'abord de \$5 du boisseau pour du colza, comparativement à \$10 le boisseau pour la graine de colza, et cette différence de \$5 mène directement à la contrebande. Il ne s'agit pas d'un petit montant, mais de grosses sommes d'argent, s'il s'agit de 10,000 boisseaux, à \$5 le boisseau. Certains producteurs produisent un surplus de 10,000 boisseaux ce qui représentent donc \$50,000. Il peut donc s'agir d'un montant important en dollars et en boisseaux, sans pour autant qu'il existe une façon de le contrôler, à mon avis.

M. Gibson: Je conviens que c'est là un problème à l'heure actuelle et que cela continuera à poser un problème quel que soit le plan de commercialisation établi en vertu de ce projet de loi.

Le sénateur McNamara: Je tiens seulement à ce que ma position soit clairement comprise. Il est évident que ce projet de loi et ces règlements ne me plaisent pas du tout comme modification à la Loi sur la Commission canadienne du blé. Ils n'ont en fait rien à voir avec celle-ci. Le projet de loi déclare en effet clairement que la Commission du blé n'a aucune responsabilité administrative. J'ai toujours eu l'impression que la Commission du blé avait été établie pour commercialiser les produits des agriculteurs de la façon qui leur est la plus avantageuse, et pour aucune autre fin. Cela amène un nouvel élément au sujet de la participation facultative à un plan de commercialisation en commun. On a déjà fait l'essai d'un tel plan qui a été un échec, aux frais du Trésor des gouvernements provinciaux et des offices de commercialisation du blé. Voilà une des raisons pour lesquelles les organismes de producteurs agricoles ont été réticents à créer des plans de commercialisation à participation facultative, car ils auraient pu le faire. Ils ont envisagé la possibilité d'en créer un pour la graine de colza, mais ils n'ont pas de contrôle comme en a la Commission du blé sur la production du blé, de l'avoine et de l'orge. Aux termes du projet de loi, et c'est là une des seules faibles raisons militantes en sa faveur, au niveau de l'administration, bien que la Commission du blé n'ait rien à y faire, ils peuvent se servir de leurs livrets de permis. Si je comprends bien, s'ils voulaient former un syndicat à participation facultative pour la commercialisation des graines de colza ils peuvent y faire porter une mention à l'effet qu'ils ont consenti à adhérer au plan et il serait alors illégal pour quelqu'un d'autre de prendre cette graine de colza, si ce n'est en la livrant au syndicat. Cela réduit effectivement les coûts administratifs, si vous organisez des plans quand les producteurs ne pourraient utiliser les services de la Commission du blé. Mais c'est là le seul avantage éventuel qui, à mon avis, découlerait de ce bill. Il ne s'agit pas vraiment d'une modification de la loi sur la Commission du blé, mais plutôt d'une tentative pour utiliser certains des services de la Commission du blé, de manière à ce que d'autres

[Text]

Senator Greene: In the incipient days of the Wheat Board, there was a very large constitutional question, which, if my memory serves me right, was resolved by the Supreme Court of Canada, on the basis of section 92 of the BNA Act, that it was work for the general advantage of Canada. I believe that was the rationale of the decision. This, to me, is constitutionally a whole new ball game. In your consultation with your friends at Justice, did they have any qualms about this, or did they bring it in as an amendment to the Wheat Board Act because they felt "Well, we will hide under the Wheat Board Act and the question of its constitutionality is not so likely to be raised"?

Mr. Gibson: No, that was not the reason why the Canadian Wheat Board Act was used. We did obtain a constitutional opinion from the Department of Justice on the bill, and they feel that it is constitutional—that is, that it is *intra vires*. You are dealing with grain that is moving interprovincially and into the export market. It is crossing provincial borders.

Senator Hays: With regard to the timing of this bill for pooling, does it have to be in place before the end of the crop year, which is August 31?

Senator McNamara: The crop year is July 31.

Senator Hays: Yes; but what is the hurry?

Mr. Gibson: I do not know that there is any hurry. The pool period does not necessarily have to coincide with the crop year. Really, once the act is approved, we have to wait until a firm comes forward with a proposal. If no one comes forward with a proposal within the next year, you will not have a pool plan established.

Senator Hays: Mr. Chairman, this is a little unusual, but it is not very often that we have an opportunity to hear the wisdom of the past chairman of the Wheat Board, who was there for so long. I would like to suggest, by way of a motion, that after we are through with the present witness—not necessarily today but perhaps tomorrow or next week—Senator McNamara be a witness before this committee.

Senator McNamara: Mr. Chairman, I would like to move an amendment!

Senator Hays: I am serious about this. He knows a good deal about it, and it is a very serious situation. We are dealing with what might be 4,000 producers but which down the road might be 50,000 producers. We could have a proliferation of 30 pools. We are already into a cattle inquiry where we have 350 people who are marketing cattle. I think this thing should be under the Wheat Board.

[Traduction]

personnes puissent former des syndicats à participation facultative.

Le sénateur Greene: Dans les premiers temps qui ont suivi la création de la Commission du blé, un problème constitutionnel important s'est posé qui, si ma mémoire est bonne, a été tranché par la Cour suprême du Canada, qui s'est appuyée sur l'article 92 de l'AANB, à savoir qu'il s'agissait d'un domaine dont les avantages seraient ressentis dans l'ensemble du Canada. Je crois que c'est de cette façon qu'on a motivé la décision. Mais l'actuel projet de loi pose un problème constitutionnel entièrement différent. Lorsque vous avez consulté vos amis du ministère de la Justice, ont-ils eu des inquiétudes à ce sujet, ou l'ont-ils considéré comme une modification de la Loi sur la Commission du blé en se disant: «Bon, cachons-nous derrière la Loi sur la Commission canadienne du blé et le problème de sa constitutionnalité ne sera vraisemblablement pas soulevé»?

M. Gibson: Non, ce n'est pas pour cela que l'on ne s'est pas servi de la Loi sur la Commission canadienne du blé. Nous avons obtenu du ministère de la Justice un avis constitutionnel à propos du bill, et il estime qu'il ne s'oppose à la Constitution, c'est-à-dire qu'il demeure dans les limites de ce statut. Vous parlez des grains qui passent d'une province à l'autre et gagnent le marché d'exportation. Il s'agit donc de traverser des frontières provinciales.

Le sénateur Hays: En ce qui concerne l'adoption de ce projet de loi pour fins de la livraison en commun, faut-il qu'elle intervienne avant la fin de la saison agricole, qui se termine le 31 août?

Le sénateur McNamara: Elle se termine le 31 juillet.

Le sénateur Hays: Oui, mais pourquoi se presser?

M. Gibson: Autant que je sache, il n'y a rien qui presse. La période de livraison en commun ne doit pas nécessairement coïncider avec la saison agricole. En vérité, une fois que la loi est adoptée, il nous faut attendre qu'une société présente une proposition. Si aucune ne le fait dans le courant de l'année suivante, aucun plan de livraison en commun n'aura été établi.

Le sénateur Hays: Monsieur le président, la chose est assez inusitée, mais il n'arrive pas très souvent que nous ayons l'occasion d'entendre l'ex-président de la Commission canadienne du blé, lequel a occupé ce poste pendant si longtemps. J'aimerais proposer, par voie de motion, qu'une fois que nous aurons entendu le témoin actuel, pas nécessairement aujourd'hui, mais peut-être demain ou même la semaine prochaine, le sénateur McNamara compare devant ce Comité.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, J'aimerais proposer une modification.

Le sénateur Hays: Je parle sérieusement. Il connaît très bien ce domaine et c'est une situation très grave. Nous visons peut-être 4,000 producteurs, mais au bout du compte, il pourrait effectivement y en avoir 50,000. Nous pourrions assister à une prolifération de 30 systèmes de livraison en commun. Nous menons déjà une enquête sur la commercialisation du bœuf; 350 personnes s'occupent de commercialiser cette

[Text]

The Chairman: Perhaps we should turn down the bill?

Senator McNamara: Mr. Chairman, I do not think it is a good idea that I should be a witness. I have been out for seven years. With the present personnel of the Wheat Board, I think we should have the Wheat Board solicitor before the committee. I would like to see also some of the farm organizations, the rapeseed organizations, called before the committee.

The Chairman: What about making that a motion?

Senator McNamara: That is a very good idea.

Senator Greene: As we are on the matter of procedure, I would like to add to the motion that we obtain the opinion of our Law Clerk on the constitutionality. I am not a great admirer of the opinions of the Department of Justice in these matters.

The Chairman: We will contact Mr. du Plessis and ask for his opinion.

Senator Greene: A lot of this, of course, is processed within the province.

Mr. Gibson: If I may reply, Mr. Chairman, a processing plant is also a work for the general advantage of Canada. Notwithstanding that the rapeseed may be processed in one province, the product itself moves across interprovincial lines, as does rape oil. For that reason, it would be treated in the same way as raw grain would be treated.

Senator Greene: You could say the same thing about the tar sands oil, but I doubt if you would get the province of Alberta to agree that tar sands oil is purely a federal matter.

The Chairman: As I understand it, Senator McNamara is moving that this committee invite representatives of the Canadian Wheat Board to appear before us as well as representatives of farm organizations, which would include rapeseed growers' associations.

Senator Greene: With Senator McNamara's consent, I would add to his motion that we request the opinion of our Law Clerk as to the constitutional validity of this measure.

The Chairman: If I may, Senator Greene, I will take that as a separate motion.

Senator Yuzyk: I will second Senator McNamara's motion.

The Chairman: All in favour of the motion?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: I now have a motion from Senator Greene that the committee request the opinion of our Law Clerk as to the constitutionality of the bill before us.

Senator Inman: I shall second the motion.

[Traduction]

viande. Je pense que cela devrait être confié à la Commission canadienne du blé.

Le président: Peut-être devrions-nous abandonner ce projet de loi.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, je ne crois pas que ce soit une bonne idée que je compare devant le Comité. Je me suis retiré depuis sept ans. En plus de l'actuel personnel de la Commission canadienne du blé, je pense que nous devrions inviter le solliciteur de la Commission à comparaître devant le Comité. J'aimerais aussi que comparaissent certaines organisations agricoles, les organisations de producteurs de colza.

Le président: Et si on proposait d'en faire une motion?

Le sénateur McNamara: C'est une excellente idée.

Le sénateur Greene: Puisque nous en sommes à parler de procédure, j'aimerais ajouter à cette motion que nous obtenions aussi l'avis de notre juriste sur la question de constitutionnalité. Je ne suis pas un fervent admirateur des avis du ministère de la Justice sur ces questions.

Le président: Nous communiquerons avec M. du Plessis et lui demanderons son avis.

Le sénateur Greene: Évidemment, un grande partie est traitée dans la province même.

M. Gibson: Si je peux me permettre de répondre, Monsieur le président, une usine de traitement sert aussi les intérêts généraux du Canada. Bien que les graines de colza puissent être traitées dans une seule province, le produit lui-même franchit les frontières interprovinciales, tout comme le pétrole. Pour cette raison, il serait traité de la même façon que le grain brut.

Le sénateur Greene: On peut dire la même chose des sables bitumineux, mais je doute fort que vous puissiez faire admettre à l'Alberta que ces sables relèvent strictement du fédéral.

Le président: Si je comprends bien, le sénateur McNamara propose que ce Comité invite des représentants de la Commission canadienne du blé pour qu'ils comparaissent, ainsi que des représentants d'organisations agricoles, parmi lesquelles des associations de producteurs de colza.

Le sénateur Greene: Si le sénateur McNamara le permet, j'ajouterai à cette motion que nous demandions aussi un avis de notre légiste sur la constitutionnalité de cette mesure.

Le président: Si vous le permettez, monsieur le sénateur, nous en ferons une motion distincte.

Le sénateur Yuzyk: J'appuie la motion du sénateur McNamara.

Le président: Êtes-vous tous en faveur de cette motion?

Des voix: Oui.

Le président: Je traite maintenant d'une motion présentée par le sénateur Greene voulant que le Comité demande l'avis de notre légiste sur la constitutionnalité du projet de loi qui nous est soumis.

Le sénateur Inman: J'appuie cette motion.

[Text]

Senator McNamara: If I may make a brief comment, Mr. Chairman, the Canadian Wheat Board Act has been proven to be constitutional, and the intention now seems to be to tie in some of these other marketing schemes under the guise of the constitutionality of the Canadian Wheat Board Act. I want to know whether these things can stand on their own.

The Chairman: All those in favour of Senator Greene's motion?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: You said that, in ball-park terms, there should be 4,000 producers in a pool. By that do you mean that there should be 4,000 producers in one company pool?

Mr. Gibson: I was suggesting that if one of the provincial rapeseed growers' associations established a plan—perhaps a street price averaging scheme—since they have in the area of 4,000 members, the membership of the pool might be about the same. I also suggested that, optimistically, if a pool were established initially you might get at least 10 per cent of the total growers to participate. The majority of those who might be interested might wait and see how effective the system is.

The Chairman: Is rapeseed under quota at the present time, or is it open?

Mr. Gibson: The Canadian Wheat Board establishes quotas for rapeseed for delivery into primary elevators and to crushing plants. I believe the quota now is well above the yield per acre. I believe it is 30 or 40 bushels for delivery to crushing plants, and 30 or 40 bushels for delivery to primary elevators. There is no quota with respect to the delivery of non-board feed grain.

The Chairman: I thought it had already been announced at the beginning of this crop year that there would be no quotas on rapeseed and flaxseed.

Mr. Gibson: The 1977-78 opening quotas were announced for the first time. I think the opening quota for rapeseed was set at 8 bushels for delivery to primary elevators, while the opening quota for the delivery of rapeseed to crushing plants, I believe, is 20 bushels.

Senator Greene: As you followed this bill from its genesis, perhaps you can help me as to whether the vote in the other place was unanimous on this measure, or was it passed on division?

Mr. Gibson: I should say that I am not the drafter of this bill. I worked with the legislative section of the Department of Justice on the bill, but I did not closely follow its passage through the House of Commons. I am not certain what the vote was.

Senator Yuzyk: Mr. Chairman, I believe the bill was considered over two days, with consideration by Committee of the Whole. The only opposition to the bill came from the NDP

[Traduction]

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, si vous me permettez d'intervenir brièvement, la Commission canadienne du blé a été reconnue comme un organisme constitutionnel, et il semblerait qu'on veuille maintenant relier certains de ces plans de commercialisation à la constitutionnalité de la Loi sur la Commission canadienne du blé. Je veux savoir si tout cela se tient.

Le président: Acceptez-vous la motion du sénateur Greene?

Des voix: C'est accepté.

Le président: Vous avez dit qu'il devrait y avoir environ 4,000 producteurs dans une association de mise en commun. Entendez-vous par là qu'il doive y avoir 4,000 producteurs dans une seule entreprise de mise en commun?

M. Gibson: Je voulais dire que, si l'une des associations provinciales de producteurs de colza établissait un plan, ou peut-être une formule d'établissement de la moyenne des prix à la charge—puisque'ils ont 4,000 membres, la participation à cette mise en commun pourrait être la même. J'ai aussi proposé, avec optimisme, que si une entreprise de livraison en commun était établie, vous pourriez arriver à un taux de participation des producteurs équivalent à 10 p. 100. La majorité de ceux qui pourraient s'y intéresser attendront et verront d'abord si le système est efficace.

Le président: Est-ce que le colza est actuellement soumis à un système de contingentement ou est-ce un marché libre?

M. Gibson: La Commission canadienne du blé établit des contingentements pour le colza livré aux silos primaires et aux usines de broyage. Je pense que le contingentement est maintenant bien supérieur en rendement à l'acre. Je pense qu'il est de 30 ou 40 boisseaux, pour livraison aux usines de broyage, et de 30 ou 40 boisseaux, pour livraison aux silos primaires. Il n'y a aucun quota pour la livraison de grains de provende, qui ne relèvent pas de la Commission.

Le président: Je croyais que l'on avait déjà annoncé au début de cette saison agricole qu'il n'y aurait aucun contingentement imposé pour le colza et le lin.

M. Gibson: Les contingentements initiaux de 1977-1978 ont été annoncés pour la première fois. Je pense que, pour le colza les quotas initiaux étaient établis à 8 boisseaux, pour la livraison aux silos primaires, alors que le quota initial, pour la livraison de colza aux usines de broyage, était, il me semble, de 20 boisseaux.

Le sénateur Greene: Comme vous avez suivi le cheminement de ce projet de loi depuis le tout début, peut-être pourriez-vous m'indiquer si le vote sur cette question a été unanime ou s'il était partagé?

M. Gibson: Je dois dire que je ne suis pas le rédacteur de ce projet de loi. J'ai bien travaillé à son élaboration avec la section législative du ministère de la Justice, mais je n'ai pas suivi de près son adoption par la Chambre des communes. Je ne suis donc pas certain du résultat du vote.

Le sénateur Yuzyk: Monsieur le président, je crois que le projet de loi a été étudié pendant deux jours, et que le Comité plénier s'y est aussi intéressé. La seule opposition à ce projet de

[Text]

who took exception to it. Their position, of course, was that the marketing should take place through the Canadian Wheat Board under a compulsory system. I am not sure whether they voted against it, but they certainly indicated in every way possible that they did not approve even the principle of the bill.

The Chairman: Senator Sparrow.

Senator Sparrow: Did you say, Mr. Gibson, that a request for a bill such as this amending the Canadian Wheat Board Act came from the rapeseed producers, or rapeseed processors, or associations?

Mr. Gibson: No, I did not suggest that. I believe I suggested that this was an idea of the minister responsible for the Canadian Wheat Board. Prior to the rapeseed marketing plebiscite held in 1974, the minister indicated that if producers voted to retain the existing open market system, he would consider measures to improve the operation of that system, and one of the measures he suggested was that legislation be introduced to facilitate voluntary pooling plans for the marketing of rapeseed. At that time interest was expressed by producers for such an option. Since then the Prairie Rapeseed Growers' Council has on, I believe, two occasions indicated support for the development of a voluntary pooling system so that the minority of producers who might favour such a system would have the opportunity to market their crops in that way.

The Chairman: But the wheat pools are opposed to it, and they would no doubt argue that they represent the rapeseed growers. The membership of the wheat pools includes the great majority of rapeseed growers.

Mr. Gibson: Subsequent to the rapeseed marketing plebiscite, when Mr. Lang once again indicated that it was his intention to develop legislation to facilitate voluntary pooling, the Saskatchewan wheat pool did indicate that they would not be interested in such a system. I am not aware as to whether they have been approached since then or have given any indication that they now favour such a system.

Senator Sparrow: I would wonder then with the philosophy behind the bill why provision is made for anything else. It is a basket now for anything else or for any other grain that the minister or the Governor in Council may determine should be under a voluntary pooling system. I say that because it specifically mentions rapeseed and then it says:

(b) such other grain or variety, grade or class thereof, . . .

So everything is covered. Is that correct?

Mr. Gibson: There are some qualifications. That is, only grains produced in the designated area, that is the prairie provinces, which are not marketed by the Canadian Wheat Board.

[Traduction]

loi provenait du Nouveau Parti Démocratique, qui a trouvé à redire. Évidemment, il soutenait que la commercialisation doit s'effectuer par la Commission canadienne du blé dans le cadre d'un système obligatoire. Je ne suis pas sûr qu'il ait voté contre, mais il a certainement indiqué de toutes les façons possibles qu'il n'en approuvait même pas le principe.

Le président: Sénateur Sparrow.

Le sénateur Sparrow: Avez-vous dit, monsieur Gibson, que des associations, des producteurs, ou des conditionneurs de colza, ont demandé que soit présenté un bill du genre de celui qui vise à modifier la loi sur la Commission canadienne du blé?

M. Gibson: Non. Je n'ai pas dit cela. Je crois avoir dit qu'il s'agissait d'une idée du ministre responsable de la Commission canadienne du blé. Avant la tenue du plébiscite, en 1974, sur la commercialisation du colza, le Ministre a indiqué que, si les producteurs votaient en faveur du maintien du système de commercialisation libre qui existait alors, il envisagerait l'adoption des mesures visant à améliorer le fonctionnement de ce système, et l'une de celles qu'il a proposées consistait en la présentation d'un texte législatif qui favoriserait les plans volontaires de mise en commun pour la commercialisation du colza. A cette époque, les producteurs avaient manifesté un certain intérêt pour cette solution. Depuis lors, le conseil des producteurs de colza des Prairies a appuyé à deux occasions, je crois, la mise sur pied d'un système volontaire de mise en commun, si bien que la minorité des producteurs qui pourraient favoriser un tel système auraient l'occasion de faire traiter leurs récoltes de cette façon.

Le président: Mais les syndicats pour la livraison en commun du blé s'y opposent, et prétendraient certainement représenter aussi les producteurs de colza, la grande majorité des producteurs de colza participant aux systèmes de mise en commun du blé.

M. Gibson: Après la tenue de ce plébiscite sur la commercialisation du colza, quand Monsieur Lang a à nouveau indiqué qu'il avait l'intention de mettre au point un texte de loi, en vue de favoriser la mise en commun volontaire, le syndicat de la Saskatchewan pour la vente du blé n'a pas indiqué qu'il se désintéressait d'un tel système. Je ne sais pas s'il a été approché depuis ou s'il a indiqué d'une façon ou d'une autre qu'il ne favorisait pas un tel système.

Le sénateur Sparrow: Compte tenu du principe fondamental de ce projet de loi, je me demande alors si cette disposition servirait à autre chose. C'est prévoir le cas de tout autre grain que le Ministre ou le Gouverneur en conseil peut décider de soumettre à un système volontaire de mise en commun. Je dis cela, parce que cette disposition mentionne précisément le colza et ensuite:

b) tout autre grain, variété, classe ou catégorie de grain.

Donc tout est couvert. Est-ce exact?

M. Gibson: Il existe aussi certaines conditions. Seuls les grains, qui sont produits dans la région désignée, celle des provinces des prairies, ne sont pas commercialisés par la Commission canadienne du blé.

[Text]

The Chairman: So it could be feed barley.

Mr. Gibson: It could be, yes, or it could be flaxseed, rye or sunflower seed.

The Chairman: It could be feed wheat.

Mr. Gibson: It could be the feed grains moving into the open market rather than through the Wheat Board. However, the intent of the provision was directed primarily at flaxseed, and rye and also sunflower seed, because there is an existing voluntary pooling scheme for sunflower seed. To my knowledge it was not purposely directed at feed wheat, oats and barley.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, before other witnesses are called, and that will be at the call of the Chair, I would like to move that specific consideration be given to those provisions covering those other grains and the fact that in the motion that was made we really were referring to rapeseed producers as such, although we were talking about farm organizations. But there may be other groups that should be represented, that are hidden in that section of clause (b) that might very well not even be aware that clause (b) is in the bill. I think we should look very closely at that to see if there are other producers who need to be made aware of this.

Senator Greene: Mr. Chairman, in light of some of the opinions voiced here today, in our further deliberations I would move that we extend to the minister in charge of the Wheat Board the courtesy of inviting him to appear before us to explain his philosophy on this because this is apparently his brainchild.

The Chairman: I think he has been invited and was not able to attend. That does not necessarily mean that we should not deal with your motion.

Senator Greene: It might be particularly useful if he were here when these other witnesses you are going to call are here.

The Chairman: I take your motion to say that we invite the minister responsible for the Canadian Wheat Board to appear before the committee, and suggest that if at all possible he appear when the other witnesses are appearing so that they all can be here at the same time.

Senator Sparrow: I will second that motion.

The Chairman: All in favour of inviting the minister?

Hon. Senators: Carried.

The Chairman: Who pays the salary of the administrator?

Mr. Gibson: The "Administrator of the Pool" refers to the grain handling firm operating the pool, or the association.

The Chairman: What expense will this bill be, in general terms, to the treasury or to the government if the guarantee does not become effective? What would be involved by administration costs?

Mr. Gibson: The only administration cost to the government might be the payment of the salaries and expenses of any

[Traduction]

Le président: Ce pourrait être de l'orge.

M. Gibson: Oui, ou du lin, du seigle ou des graines de tournesol.

Le président: Ce pourrait être du blé.

M. Gibson: Il pourrait s'agir de grains de provende qui entrent sur le marché libre plutôt que d'être soumis au contrôle de la Commission canadienne de blé. Cependant en premier lieu, la disposition visait les graines de lin et d'orge, et aussi les graines de tournesol, parce qu'il existe un programme volontaire de mise en commun pour ces graines. A ma connaissance, cela ne concernait ni l'avoine ni l'orge.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, avant que vous ne convoquiez d'autres témoins, j'aimerais proposer que l'on étudie particulièrement ces dispositions concernant ces autres grains et aussi le fait que, dans la motion qui a été proposée, nous visions vraiment les producteurs de graines de colza, bien que nous ayons parlé d'organisations de producteurs agricoles. Mais il se pourrait bien que d'autres groupes qui doivent être représentés, qui sont intégrés dans cette partie de l'alinéa b), ne soient pas au courant de l'existence de cette disposition de projet de loi. Je pense que nous devons étudier cette question de très près et voir si d'autres producteurs doivent être mis au courant.

Le sénateur Greene: Monsieur le président, à la lumière de certaines des opinions exprimés aujourd'hui, je proposerai que nous invitions le ministre en charge de la Commission canadienne du blé à comparaître devant ce Comité pour qu'il explique son point de vue sur cette affaire puisqu'il s'agit apparemment de son idée.

Le président: Je pense qu'il l'a déjà été et n'a pas pu se rendre. Cela ne signifie pas nécessairement que nous ne nous occuperons pas de votre motion.

Le sénateur Greene: Il aurait été particulièrement utile qu'il se trouve ici, alors que tous les autres témoins que vous avez convoqué sont présents.

Le président: Vous proposez que nous invitions le ministre responsable de la Commission canadienne du blé à comparaître devant nous, s'il lui est possible de le faire, en même temps que les autres témoins.

Le sénateur Sparrow: J'appuie cette proposition.

Le président: Tout le monde est d'accord pour inviter le ministre?

Des voix: Adopté.

Le président: Qui paye le salaire des administrateurs?

M. Gibson: L'expression «Administrateur du Pool» se rapporte à la société de manutention du grain qui exploite le pool ou à l'association.

Le président: En termes généraux, quelles seront, pour le Conseil du trésor ou pour le gouvernement, les dépenses suscitées par ce Bill, si la garantie ne devient pas effective? Qu'engloberaient les frais d'administration?

M. Gibson: Les seuls frais d'administration pour le gouvernement pourraient être constitués par les salaires et les dépen-

[Text]

inspectors that might be appointed. Other than that, there would be none. Of course, there could be an expense to the government if there were an operating deficit in a voluntary pool that was established, but the administrative expenses would be minimal.

The Chairman: Who would pay the cost of the administrative expense? It would come out of the pool, would it?

Mr. Gibson: Yes.

The Chairman: Any other questions at this point?

Senator Yuzyk: May I ask a general question on rapeseed since we produce such a significant share of the world market in rapeseed? It is now in competition with soybeans, and I understand that sunflower seeds are now coming up very rapidly. I have started using sunflower seed oil, and that is why I am interested in this problem. I was surprised that the sunflower seed oil that I was buying came from Montreal, and I checked up on Montreal and found that it was imported from Venezuela. Now we produce sunflower seeds in Canada, and I think it is on the increase, so could you give us information on, say, sunflower seeds and any other seeds that can come into competition with rapeseed and how rapeseed is doing in this competition.

Mr. Gibson: Well, first I would like to explain that I am not really an oil seeds commodity expert. Anything I say, perhaps you should take with a grain of salt. However, I will give you my opinion. Canada does produce a small amount of sunflower seed mainly in Manitoba. We are certainly not self-sufficient in sunflower seed.

Senator Yuzyk: And Alberta. I have been buying sunflower seeds with the brand "Elbert" on it.

Mr. Gibson: That is right. There are likely small quantities produced in southern Alberta. I think that one of the problems with sunflower seed in Canada is that we really have not found a good variety for our climate. We do not yet have the varieties of sunflower seeds that will produce as well as they produce in, say, the United States or the countries with more temperate weather. The world oil seed market is very competitive. You have sunflower seed and you have rapeseed and, of course, soybean and soya oil which dominate the market and more or less set the price. You have other oil seeds such as cotton seed, peanut oil, palm oil, coconut oil and olive oil. Rapeseed is probably one of the minor oil seeds. It certainly does not influence oil seed prices to any great extent. Canada is one of the world's major producers of rapeseed along with India and a few other countries.

Senator Inman: What about the food value of each of these seeds? Which is higher in protein, let us say, for one thing?

Mr. Gibson: I believe if you are talking about the protein level of the oil itself, they are almost interchangeable. Some people prefer sunflower seed oil because they feel it is health-

[Traduction]

ses des inspecteurs qui pourraient être nommés. A part cela, il n'y aurait pas de frais. Bien entendu, il pourrait y avoir une dépense pour le gouvernement s'il y avait un déficit d'exploitation dans un pool volontaire qui aurait été créé, toutefois les frais d'administration seraient minimums.

Le président: Qui paierait les frais d'administration? Ce serait le pool n'est-ce pas?

M. Gibson: Oui.

Le président: D'autres questions à ce sujet?

Le sénateur Yuzyk: Puis-je poser une question d'ordre général sur la graine de colza, étant donné que notre production mondiale est importante? A l'heure actuelle, elle concurrence le soja et, d'après ce que je comprends, le tournesol progresse très rapidement. J'ai commencé à utiliser de l'huile de tournesol et c'est pourquoi ce problème m'intéresse. J'ai été surpris de constater que l'huile de tournesol que j'ai achetée venne de Montréal. J'ai vérifié à Montréal et j'ai découvert qu'elle était importée du Vénézuëla. Nous produisons actuellement au Canada de la graine de tournesol et je crois que la production augmente de sorte que vous pourriez peut-être nous fournir des renseignements, disons au sujet du tournesol, et de toutes autres graines qui concurrencent le colza, ainsi que de la façon dont celui-ci se comporte à la suite de cette concurrence.

M. Gibson: Tout d'abord je voudrais expliquer que je ne suis vraiment pas un expert en matière de graines oléagineuses. Peut-être devriez-vous prendre avec un grain de sel tout ce que je dis. Je vais toutefois vous donner mon opinion. Le Canada produit une petite quantité de tournesol, principalement au Manitoba. La production n'est certainement pas suffisante pour nos besoins.

Le sénateur Yuzyk: Et en Alberta. J'ai acheté des graines de tournesol qui portent la marque «Elbert».

M. Gibson: C'est exact. Il y a probablement de petites quantités qui sont produites dans le sud de l'Alberta. Je crois que l'un des problèmes que présente le tournesol au Canada, c'est qu'il nous reste encore à trouver une variété adaptée à notre climat. Nous n'avons pas encore de variété de tournesol dont la production sera aussi satisfaisante qu'elle l'est, disons, aux États-Unis ou dans les pays dont le climat est plus tempéré. Le marché de l'huile de tournesol est très compétitif. Vous avez le tournesol, le colza et, bien entendu, le soja et l'huile de soja qui dominent le marché et fixent plus ou moins les prix. Vous avez d'autres huiles, telles que l'huile de coton, l'huile d'arachide, l'huile de palme, l'huile de noix de coco et l'huile d'olive. L'huile de colza n'y a probablement qu'une petite importance. A coup sûr, elle n'influence pas dans une grande mesure les prix des huiles en provenance de graines. Le Canada est, avec l'Inde et quelques autres pays, l'un des principaux producteurs mondiaux de colza.

Le sénateur Inman: Quelle est la valeur nutritive de chacune de ces graines? Quelles sont celles qui ont la plus haute teneur en protéines?

M. Gibson: Je crois que si vous parlez de la teneur en protéines de l'huile elle-même, ces huiles sont presque interchangeables. Certaines personnes préfèrent l'huile de tourne-

[Text]

ier. They feel it does not have the same level of polyunsaturated fats that rapeseed has.

Senator Yuzyk: Coming back to the production of rapeseed, in 1971-72 there were over 90 million bushels produced in Canada.

Mr. Gibson: That was a record.

Senator Yuzyk: That was a big record. Now it has been declining. Has that decline stopped, or is it levelling off now, or what is the situation?

Mr. Gibson: The decline subsequent to 1971-72 and 1972-73 was because of the rapeseed price relative to very strong cereal grain prices. Wheat and other grains were more attractive options for producers, so there was less rapeseed grown. As you know, prices for rapeseed now are quite strong.

Senator Yuzyk: What is it, approximately, a bushel now?

Mr. Gibson: If you are looking at the nearby futures, that is the price on the Winnipeg Commodity Exchange, it is approximately \$7.68.

Senator Yuzyk: That is a good price.

Mr. Gibson: The farmer would receive about 50 cents less when handling, freight, et cetera are subtracted.

The Chairman: How much is that down from the recent high, for instance from this year's high?

Mr. Gibson: The high in the current year was about \$8.80 a bushel; again I am referring to the nearby futures price.

Senator Yuzyk: What was the price in 1971-72, when we produced our record? I understand it was a little over \$2; that is all?

Mr. Gibson: It was not very high, and it was unattractive relative to the prices of cereal grains.

Senator Yuzyk: Yet the price went up and our production went down.

Mr. Gibson: I believe the price subsequent to 1971-72 went down slightly, but the price of wheat, oats and barley went up and it became more attractive to grow those grains. I believe you referred to production going down?

Senator Yuzyk: Yes.

Mr. Gibson: I might say that Statistics Canada in their recent estimate shows that acreage this year is 70 per cent above that of last year, so it is again beginning to attract growers back.

Senator Yuzyk: Will that mean approximately 60 million bushels in annual production?

Mr. Gibson: Production last year was 44 million bushels, so it will be around 60 million, 70 million.

[Traduction]

sol, parce qu'elles trouvent qu'elle est plus saine. Elles pensent qu'elle n'a pas le même taux de graisses polysaturées que l'huile de colza.

Le sénateur Yuzyk: Pour en revenir à la production de colza, elle s'est élevée à plus de 90 millions de boisseaux au Canada pendant la période 1971-1972.

M. Gibson: C'était un record.

Le sénateur Yuzyk: C'était un gros record. A l'heure actuelle la production baisse. Cette baisse est-elle enrayée, est-elle en train de se stabiliser, ou quelle est la situation?

M. Gibson: La baisse faisant suite à la période 1971-1972 et 1972-1973 est due à la chute du prix du colza par rapport au prix très élevé des céréales. Le blé et autres céréales constituaient des options plus séduisantes pour les producteurs de sorte qu'on a moins cultivé le colza. Comme vous le savez, les prix du colza sont très élevés à l'heure actuelle.

Le sénateur Yuzyk: En ce moment, quel est, approximativement, le prix du boisseau?

M. Gibson: Si vous considérez le proche avenir, le prix à la bourse de denrées Winnipeg est d'environ \$7.68.

Le sénateur Yuzyk: C'est un prix satisfaisant.

M. Gibson: Le fermier reçoit environ 50 cents de moins, une fois que l'on a soustrait les frais de manutention, de transport, etc.

Le président: De combien est la baisse, par rapport au record récent, par exemple au record de cette année?

M. Gibson: Le record, pour l'année en cours, a été d'environ \$8.80 le boisseau; je fais encore allusion au proche avenir.

Le sénateur Yuzyk: Quel était le prix en 1971-1972 lors de notre production record? Je crois que le prix était un peu supérieur à \$2; n'est-ce pas?

M. Gibson: Il n'était pas très élevé, mais il était séduisant par rapport au prix des céréales.

Le sénateur Yuzyk: Cependant, les prix ont augmenté et notre production a baissé.

M. Gibson: Après la période de 1971-1972, les prix ont légèrement baissé mais ceux du blé, de l'avoine et de l'orge ont augmenté et il est devenu plus rentable de cultiver ces céréales. Je crois que vous avez indiqué que la production baissait?

Le sénateur Yuzyk: Oui.

M. Gibson: Je peux dire que, dans sa récente évaluation, Statistique Canada a montré que la surface en acres est, cette année, supérieure de 70 p. 100 à ce qu'elle était l'année dernière, de sorte que les producteurs sont de nouveau attirés.

Le sénateur Yuzyk: Cela signifierait-il approximativement 60 millions de boisseaux de production annuelle?

M. Gibson: La production l'année dernière a été de 44 millions de boisseaux, de sorte qu'elle se situera autour de 60, 70 millions

[Text]

Senator McNamara: Mr. Chairman, in this respect some producers are reluctant to continue to grow rapeseed and have a mix on the land; there is some fear about producing, is there not?

The Chairman: I am not sure about that; it is certainly true with respect to flax.

Mr. Gibson: It could be that some farmers may hold that view.

Senator Yuzyk: Do they also have to rotate crops when they produce rapeseed?

Mr. Gibson: It depends on the land and their own management practices. I know some rapeseed growers who grow maybe continuously for three or four years without rotating.

The Chairman: I believe there is trouble eliminating the weeds by sprays from rape and also flax. They may be getting selective sprays, but that has been one of the troubles, that neither rape nor flax is a good competitor and in the spring it is more difficult and more select.

Senator Yuzyk: If rape starts growing earlier, it will control the growth of weeds. It gets a head start and no other weed or grain can possibly compete with it. However, if it is grown at the same time, then I believe rapeseed is at a disadvantage. Then the sprays, from what I understand, are not very effective either; is that correct?

Mr. Gibson: I believe you are right; yes, senator.

Senator Greene: If I, as a mere Upper Canadian, understand part of the western economic dilemma, it is the lack of processing and secondary industry in the west. When you opened up this can of worms, surely this was an opportunity, particularly when the subject matter comes under the Department of Industry, Trade and Commerce, to do something within the ambit of the legislation concerning oil seeds to encourage their processing in western Canada. This bill does nothing toward that and perpetuates the export of the seed, rather than its processing into oil.

Mr. Gibson: Initially, I would like to say that, although I am with the Department of Industry, Trade and Commerce, this bill was prepared by the grains group, which is a policy group reporting to Mr. Lang, the minister responsible for the Canadian Wheat Board. One of the members of the grains group is the general director of the grain marketing office and that is why I am involved. So the bill was neither developed nor introduced by the Minister of Industry, Trade and Commerce; it was prepared and introduced under the authority of Mr. Lang in his responsibility for the Canadian Wheat Board.

I might add that I do not believe that this bill discourages further processing; I think it has a neutral effect. A processor of rapeseed can establish a voluntary pooling scheme as well as a buyer of raw rapeseed and I believe it has a neutral effect on that aspect of it. Hopefully, it might encourage rapeseed production generally. I believe some growers may refrain from

[Traduction]

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, à cet égard, certains producteurs montrent de la répugnance à continuer à cultiver du colza et ont plusieurs cultures sur leur terre; il y a une certaine crainte de produire, n'est-ce pas le cas?

Le président: Je ne suis pas certain de cela; c'est certainement vrai pour le lin.

M. Gibson: Il se pourrait que certains fermiers soient de cet avis.

Le sénateur Yuzyk: Doivent-ils aussi alterner les récoltes, lorsqu'ils produisent du colza?

M. Gibson: Cela dépend du terrain et de leur propres pratiques de gestion. Je connais certains producteurs de colza qui cultivent de façon continue pendant trois ou quatre ans sans procéder à l'assolement.

Le président: Je crois qu'il est difficile d'éliminer les mauvaises herbes par arrosage en ce qui concerne le colza et le lin. Ils peuvent se procurer des arrosages choisis mais, l'ennui c'est que ni le colza ni le lin ne sont très rustiques, et qu'ils le sont encore moins au printemps.

Le sénateur Yuzuk: Si le colza commence à pousser le premier, il l'emporte sur les mauvaises herbes. Il démarre le premier et aucune autre graine ne peut le rattraper. Toutefois, s'il est cultivé en même temps, je crois que le colza est désavantagé. D'après ce que je comprends, les arrosages ne sont plus très efficaces, est-ce exact?

M. Gibson: Oui, Monsieur le sénateur, je crois que vous avez raison.

Le sénateur Greene: Si, en tant que simple canadien du haut Canada, je comprends une partie du dilemme économique de l'Ouest, il est constitué par un manque de traitement et d'industries secondaires. Lorsque vous avez levé ce lièvre, il y avait certainement la possibilité, en particulier lorsque la question est du ressort du ministère de l'Industrie et du Commerce, de faire quelque chose dans le cadre de la législation concernant les graines destinées à la production d'huile, en vue d'encourager leur traitement dans l'Ouest du Canada. Le présent bill ne fait rien dans cette direction et perpétue l'exportation des graines plutôt que de les transformer en huile.

M. Gibson: Tout d'abord, je désirerais préciser que, bien que je fasse partie du ministère de l'Industrie et du Commerce, le présent bill a été préparé par le groupe du grain qui est un groupe s'occupant de la politique, qui relève de M. Lang, ministre responsable de la Commission canadienne du blé. Un des membres du groupe du grain est directeur général du bureau de commercialisation du grain et c'est pourquoi je suis impliqué. Il en résulte que le bill n'a été ni conçu ni présenté par le ministre de l'Industrie et du Commerce, il l'a été sous l'autorité de M. Lang, dans le cadre de sa responsabilité en ce qui concerne la Commission canadienne du blé.

Je peux ajouter que je ne crois pas que ce bill découragera le traitement complémentaire, je pense que ses répercussions sont neutres. Un transformateur de colza peut créer un plan volontaire de mise en commun, tout comme un acheteur de colza brut, et je crois que les répercussions sont neutres dans ce domaine. Il est à espérer que cela pourrait encourager la

[Text]

growing rapeseed because they do not understand the rapeseed market and are a little afraid of the price fluctuations they see on the open market and are content to grow wheat, oats and barley and pool those through the Canadian Wheat Board. So, hopefully, if there is a voluntary pooling plan for rapeseed established it would have the effect of encouraging the production of rapeseed generally.

Senator Greene: Yes; I am just wondering whether we are missing an opportunity here to encourage the processing of oil seed, whether it be rapeseed or other oil seed that could be brought under the bill. Let us manufacture in western Canada and export the oil. We have left it blank in this bill.

Mr. Gibson: I am not sure that this bill would be the proper vehicle by which to encourage the processing of rapeseed. Certainly the Department of Industry, Trade and Commerce in the grain marketing office has measures directed at increasing processing of rapeseed rather than just exporting the raw grain. We do this through trade missions; we aim at the development of export markets for rapeseed oil and meal; and we try to assist the processors of rapeseed through a financial assistance program and with their research. However, as I said, I do not believe that this particular bill is, perhaps, the right vehicle by which to encourage processing of rapeseed.

Senator Yuzyk: Could you inform us as to how many processing plants of rapeseed oil we have in Canada, including western Canada?

Mr. Gibson: Five.

Senator Yuzyk: Are they strategically located?

Mr. Gibson: Most of them are in Alberta. There is one in Saskatchewan. I must admit that I am not certain of this; I believe there is one in Manitoba, one or two in Saskatchewan, and the remainder are in Alberta.

Senator Yuzyk: Are these private firms or are they co-operatives?

Mr. Gibson: The Saskatchewan Wheat Pool, I believe, is now the largest processor of rapeseed.

Senator Sparrow: What is the penalty for the producer not delivering as he has agreed to? Is that covered by clause 10?

Mr. Gibson: It is covered by the penalty section of the Canadian Wheat Board Act itself, which stipulates that a producer contravening a provision of the act is subject to a penalty of \$50, or one-third of the initial payment value of the grain, whichever is greater, not exceeding \$300. So the penalty, depending on the decision of the judge, could be from \$50 to a maximum of \$300.

[Traduction]

production de colza en général. Je crois que quelques producteurs peuvent hésiter à cultiver du colza, parce qu'ils n'en comprennent pas le marché et sont un peu effrayés des fluctuations de prix qu'ils voient sur le marché libre. Ils se contentent de cultiver du blé, de l'avoine et de l'orge et les mettent en commun par l'intermédiaire de la Commission canadienne du blé. Donc, il est à espérer que, si un programme volontaire de mise en commun du colza était créé, il aurait pour résultat d'encourager la production de colza.

Le sénateur Greene: Je me demande si nous ne perdons pas une occasion d'encourager le traitement de l'huile tirée de graines, qu'il s'agisse de colza ou autres graines d'où on peut tirer de l'huile et qui pourraient entrer dans le cadre du bill. Fabriquons dans l'Ouest du Canada et exportons l'huile. Nous avons laissé une lacune dans le présent bill.

M. Gibson: Je ne suis pas certain que le présent bill constituerait le véhicule convenable pour encourager le traitement du colza. Il ne fait pas de doute que le ministère de l'Industrie et du Commerce, dans son office de commercialisation du grain, dont avoir certaines mesures qui visent à l'augmentation du traitement du colza plutôt qu'à la simple exportation des graines à l'état brut. Nous réalisons ceci au moyen de missions commerciales et nous cherchons à développer les marchés d'exportations pour l'huile de colza et le tourteau et nous essayons d'aider les transformateurs de colza par un programme d'aide financière, ainsi que de l'aide dans le domaine de la recherche. Toutefois, comme je l'ai dit, je ne crois pas que le présent bill soit le véhicule convenable pour encourager le traitement du Colza.

Le sénateur Yuzuk: Pourriez-vous nous indiquer combien d'usine de traitement d'huile de colza nous avons au Canada, l'Ouest du Canada inclus?

M. Gibson: Cinq.

Le sénateur Yuzyk: Sont-elles situées à des points stratégiques?

M. Gibson: La plupart se trouve en Alberta. Il y en a une en Saskatchewan. Je dois admettre que je suis pas sûr de ce que j'avance; je crois qu'il y en a une usine au Manitoba, une ou deux autres en Saskatchewan et le reste en Alberta.

Le sénateur Yuzuk: S'agit-il d'entreprises privées ou de coopératives?

M. Gibson: Le Saskatchewan Wheat Pool est je crois le transformateur le plus important de graines de colza.

Le sénateur Sparrow: Quelle peine impose-t-on au producteur qui ne respecte pas son contrat de livraison; l'article 10 englobe-t-il ce cas.

M. Gibson: Ce cas relève de l'article portant sur les peines de la Loi sur la Commission canadienne du blé elle-même, lequel stipule qu'un producteur qui contrevient à une disposition de la loi doit verser une amende de \$50 ou un tiers de la valeur du paiement initial du grain, selon le montant le plus important, jusqu'à concurrence de \$300. La peine dépend donc de la décision du juge, et elle peut-être de \$50 à \$300 au maximum.

[Text]

The Chairman: If the producer endorsed the purchase book, but just kept his rapeseed at home, would that be an infraction? He might simply decide he is paying too much income tax, or might not get a crop next year and decide not to deliver, and it is in his granaries and anyone can go and see it. Would that involve a penalty?

Mr. Gibson: It would depend on the terms of the plan. A particular plan might merely specify that a producer, when he delivers, has to deliver into a voluntary pool. So he would not contravene the plan if he did not deliver. Another plan might stipulate that he has to deliver all of his production or he has to deliver a certain quantity. In that situation, if he refused to deliver, he would be contravening the terms of the plan.

Senator Sparrow: These amendments to the bill may cost the government money. Is that correct?

Mr. Gibson: There would be some administrative costs to the government if inspectors were appointed, owing to salaries and their expenses. The other category of expense to the government would be from any operating deficit which a particular pool might suffer.

Senator Sparrow: If the initial price was established and in fact paid and there was then a turnaround, that would be covered by the government as well.

Mr. Gibson: That is what I mean by an operating deficit in a pool.

Senator Sparrow: Under what department's appropriation would that be covered? Would it be the Wheat Board?

Mr. Gibson: No, it certainly would not be under the Wheat Board. It would be either through the budget of Industry, Trade and Commerce or it would simply be out of the Consolidated Revenue Fund.

Senator Sparrow: Whose appropriation looks after the grain stabilization? Is that Industry, Trade and Commerce?

Mr. Gibson: Yes. It is similar to the situation where you have a deficit in the Canadian Wheat Board pool account. There is no estimate item or allocation in the budget for that eventuality, but if there is a deficit in the Canadian Wheat Board pool account the money is found. But no particular department has an estimate for it.

Senator Sparrow: But it does appear by departmental budget in the supplementary estimates, though.

Mr. Gibson: If there is a deficit, yes. You would have the same situation, if you established a voluntary pool and there was an operating deficit. I assume it would be done through the supplementary estimates.

Senator Sparrow: Through the Department of Industry, Trade and Commerce.

Mr. Gibson: Yes. I am not certain what department would be responsible, but it would probably be the Department of Industry, Trade and Commerce through their grain and oil seeds program.

[Traduction]

Le président: Le producteur qui a paraphé le livret de permis et qui garde tout simplement ses graines de colza chez-lui, commet-il une infraction? Il pourrait tout simplement décider qu'il verse beaucoup trop d'impôt ou peut-être ne faire aucune récolte l'année suivante et décider de ne pas livrer son grain, l'ensiller afin que n'importe qui puisse aller chez-lui et le voir; serait-il possible d'une peine?

M. Gibson: Cela dépendrait des conditions du plan. Le plan pourrait par exemple simplement préciser qu'un producteur s'il veut livrer son grain doit le faire volontairement en commun. Il ne violerait donc pas le plan en ne livrant pas. Un plan pourrait également exiger qu'il doit livrer toute sa production ou seulement une certaine quantité. Dans ce cas, s'il refusait de livrer son grain, il contreviendrait aux conditions du plan.

Le sénateur Sparrow: Ces amendements au Bill peuvent coûter cher au gouvernement. Est-ce exact?

M. Gibson: Le gouvernement aurait à assumer certains coûts administratif, si des inspecteurs étaient nommés, en raison des salaires et des dépenses de ces derniers. L'autre catégorie de dépenses du gouvernement proviendrait de tout déficit d'exploitation que pourrait subir une livraison en commun.

Le sénateur Sparrow: Si le prix initial était établi et en réalité payé et qu'il y avait alors un remboursement, le gouvernement s'en occuperait également.

M. Gibson: C'est ce que veux dire lorsque je parle de déficit d'exploitation de la livraison en commun.

Le sénateur Sparrow: A quels crédits ministériels ce montant serait-il imputé? A la Commission du blé?

M. Gibson: Non, certainement pas à la Commission du blé. Soit au budget de l'Industrie et du Commerce ou simplement au Fonds du revenu consolidé.

M. Sparrow: Quel ministère s'occupe de la stabilisation du grain? Est-ce l'Industrie et le Commerce?

M. Gibson: Oui, C'est un peu la même situation qui se présente lorsque vous avez un déficit dans le compte commun de la Commission canadienne du blé. Il n'y a aucun crédit ou poste budgétaire prévue, mais s'il y a un déficit dans le compte commun de la Commission canadienne du blé, on le comble. Mais aucun ministère particulier ne fait des prévisions à cet égard.

Le sénateur Sparrow: Pourtant, il apparaît par budget ministériel, dans le budget supplémentaire.

M. Gibson: S'il y a un déficit, oui. Il en serait ainsi, si vous mettez sur pied un plan de livraison en commun et que vous subissez un déficit d'exploitation. Je suppose qu'on en rendrait compte dans le budget supplémentaire.

Le sénateur Sparrow: Par l'intermédiaire du ministère de l'Industrie et du Commerce.

M. Gibson: Oui. Je ne suis pas certain quel serait le ministère responsable, mais ce serait probablement le ministère de l'Industrie et du Commerce, par l'intermédiaire de leur programme concernant les grains et les graines oléagineuses.

[Text]

Senator Sparrow: So under this act the Wheat Board would in fact have no responsibility.

Mr. Gibson: No, it would have no financial or administrative responsibility.

Senator Sparrow: How can you be so definite on that statement?

Mr. Gibson: I was involved with the drafting of the bill and I am certain that what I have said is correct.

Senator Sparrow: Thank you.

Senator Yuzyk: Clause 10 of the bill reads as follows:

Section 35 of the said Act is repealed and the following substituted therefor:

"35. Every licensee who contravenes or fails to comply with section 13 or 14 is guilty of an offence and liable on summary conviction to a fine not exceeding five thousand dollars."

Is that meant to apply to bootlegging?

Mr. Gibson: No, it applies to the Western Grain Stabilization Act. All that these latter clauses in the bill do is to ensure that the Western Grain Stabilization Act applies to voluntary pooling schemes for rapeseed. That is simply a provision which appears in the Western Grain Stabilization Act and the amendment here is simply consequential in order to ensure that voluntarily pooled rapeseed does fall under the Western Grain Stabilization Act.

Senator Yuzyk: Is this not part of the Canadian Wheat Board Act?

Mr. Gibson: No, these latter clauses amend the Western Grain Stabilization Act.

Senator Yuzyk: Who makes the conviction, then? Does it go to court? Is the licensee arraigned before a court or does he come before the Wheat Board?

Mr. Gibson: No. The Canadian Wheat Board is not involved with the Western Grain Stabilization Act at all. The Department of Agriculture administers the Western Grain Stabilization Act and, if a licensee contravenes that act, the Department of Agriculture prosecutes him.

Senator Yuzyk: Have there been any instances of convictions that you are aware of?

Mr. Gibson: Not to date, no. I am not aware of any infractions.

Senator Bonnell: Mr. Chairman, on the eighth line of page 6 of the bill there is a slight misprint. The letter "f" has been added to the word "calculated."

The Chairman: Yes, I see that. Thank you. If there are no other questions we will adjourn to the call of the chair.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le sénateur Sparrow: Donc, en vertu de cette loi, la Commission du blé n'aurait en réalité aucune responsabilité.

M. Gibson: Non, elle n'aurait aucune responsabilité financière ou administrative.

Le sénateur Sparrow: Comment pouvez-vous être aussi catégorique?

M. Gibson: J'ai participé à la rédaction du bill et je suis convaincu que ce que j'ai dit est exact.

Le sénateur Sparrow: Merci.

Le sénateur Yuzyk: L'article 10 du bill se lit comme suit:

L'article 35 de ladite loi est abrogé et remplacé par ce qui suit:

«35. Est coupable d'une infraction et passible sur déclaration sommaire de culpabilité d'une amende d'au plus cinq mille dollars le titulaire de permis qui contrevient ou ne satisfait pas aux dispositions des articles 13 ou 14.»

Cela devrait-il s'appliquer au commerce illicite des spiritueux?

M. Gibson: Non, cela s'applique à la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest. Tout ce que font ces derniers articles du bill c'est d'assurer que la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest s'applique aux plans de livraison en commun pour la graine de colza. Il s'agit simplement d'une disposition qui apparaît dans la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest et le présent amendement est simplement consécutif, afin d'assurer que la graine de colza faisant l'objet d'une livraison en commun volontaire, relève de la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest.

Le sénateur Yuzyk: Ne s'agit-il pas d'une partie de la Loi sur la Commission canadienne du blé?

M. Gibson: Non, ces derniers articles modifient la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest.

Le sénateur Yuzyk: Qui procède à la condamnation alors? S'adresse-t-on à un tribunal? Le titulaire du permis est-il traduit devant un tribunal ou sa cause est-elle entendue par la Commission du blé?

M. Gibson: Non. La Commission canadienne du blé n'a rien à voir avec la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest. C'est le ministère de l'Agriculture qui administre cette loi et, si un détenteur de permis y contrevient, le ministère de l'Agriculture se charge de la poursuite.

Le sénateur Yuzyk: Connaissez-vous des cas d'accusation?

M. Gibson: Pas jusqu'à maintenant. Je ne connais aucun cas d'infraction.

Le sénateur Bonnell: Monsieur le président, à la huitième ligne de la page 6 du bill, il y a une erreur d'impression. La lettre «f», dans la version anglaise, a été ajoutée au mot «calculated».

Le président: Oui. Je vois. Merci. S'il n'y a pas d'autres questions nous lèverons la séance jusqu'à nouvelle convocation du président.

La séance est levée.

WITNESS—TÉMOIN

An Official from the Grains Marketing Office, Department
of Industry, Trade and Commerce:

Mr. Dennis Gibson.

Un fonctionnaire du bureau de la direction générale de la
commercialisation des grains, Ministère de l'Industrie et
du Commerce:

M. Dennis Gibson.

2A1 7025
-A-98

Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77



Government
Publications

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Thursday, June 23, 1977

Le jeudi 23 juin 1977

Issue No. 20

Fascicule n° 20

Fifteenth Proceedings on:

The inquiry into the desirability of long-term
stabilization in the Canadian beef industry

Quinzième fascicule concernant:

L'enquête sur les mérites d'une stabilisation à long
terme dans l'industrie du bœuf au Canada



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Tuesday, November 16, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Michaud:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to examine from time to time any aspect of the agricultural industry in Canada; provided that all Senators shall be notified of any scheduled meeting of the Committee and the purpose thereof and that the Committee report the result of any such examination to the Senate;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of such examination;

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place for the purposes of any such examination; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mardi 16 novembre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Michaud,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé, sans mandat spécial du Sénat, à examiner de temps à autre tous les aspects de l'industrie de l'agriculture au Canada; à condition que tous les sénateurs soient avisés de la tenue de toute réunion du comité et de ses buts et que le comité fasse rapport du résultat de son examen au Sénat.

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel et de conseillers techniques qu'il jugera nécessaire aux fins de ladite étude, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre dans le but de faire ladite enquête.

Que le comité soit autorisé à siéger pendant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 23, 1977
(36)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Argue, presiding.

Present: The Honourable Senators Argue (*Chairman*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Greene, Inman, Lafond, Macdonald, McGrand, McNamara, Riel, Sparrow, and Yuzyk. (11)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee, and Mr. R. I. Andrews, Researcher.

Pursuant to its Order of Reference of November 16, 1976, and in conformity with the decision taken at its meeting of November 18, 1976:

"After discussion, it was moved by the Honourable Senator Macdonald, seconded by the Honourable Senator McGrand,

That, with the knowledge that a steady supply of beef at reasonable prices is in the interest of both producers and consumers, and that the continuing depressed prices and market disruptions have so drastically affected the incomes of producers as to threaten the supply of beef and the viability of the industry with subsequent adverse effects on both producers and consumers, the Senate Standing Committee on Agriculture inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry, and particularly into:

- (a) the role of producers and governments in the establishment of stability;
- (b) the alternatives available for stabilizing the beef industry;
- (c) the effects of Canada's trade laws on the achievement of stability in the industry, and
- (d) the possibility of expanding international trade in Canadian beef to increase stability"

... the Committee continued its Inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

The following witnesses were heard: From Canada Packers Company Limited: Mr. W. F. McLean, President; Mr. E. J. Robert, Vice President and General Manager; and Mr. L. W. MacLeod, General Beef Manager.

Mr. W. F. McLean, President of Canada Packers Co. Ltd., read a statement after which he and the other witnesses answered to questions put to them by the Committee.

Comments on the Report of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal were tabled and ordered to be printed as Appendix "20-A" of these proceedings.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 23 JUIN 1977
(36)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 30, sous la présidence de l'honorable Hazen Argue (président).

Présents: Les honorables sénateurs Argue (*président*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Greene, Inman, Lafond, Macdonald, McGrand, McNamara, Riel, Sparrow et Yuzyk. (11)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité, et M. R. I. Andrews, chercheur.

Conformément à son ordre de renvoi du 16 novembre 1976 et conformément aux décisions prises lors de sa séance du 18 novembre 1976:

«Après discussion, l'honorable sénateur Macdonald, appuyé par l'honorable sénateur McGrand, propose que:

Partant du principe qu'un approvisionnement régulier de bœuf à des prix raisonnables est dans l'intérêt des producteurs et des consommateurs, et que la baisse continue des prix et la perturbation du marché ont tellement influé sur les revenus des producteurs, que l'approvisionnement de bœuf et la viabilité de cette industrie en sont menacés, entraînant ainsi des conséquences néfastes à la fois pour les producteurs et les consommateurs, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture fasse enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada et particulièrement en ce qui concerne:

- a) le rôle des producteurs et des gouvernements dans la création de cette stabilité;
- b) les solutions de rechange éventuelles pour stabiliser l'industrie du bœuf;
- c) les effets que peuvent avoir les lois commerciales du Canada sur la réalisation de cette stabilité dans l'industrie, et
- d) la possibilité d'accroître l'exportation de bœuf canadien afin d'accroître la stabilité.»

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilité à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Les témoins suivants sont entendus: De Canada Packers Company Limited: M. W. F. McLean, président; M. E. J. Robert, vice-président et directeur général; et M. L. W. MacLeod, directeur général de la division du bœuf.

Après une déclaration préliminaire présentée par M. W. F. McLean, président de *Canada Packers Co. Ltd.*, les autres témoins répondent aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Il est ordonné que les commentaires sur le rapport de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du

At 5:45 p.m. the Committee adjourned to sit In Camera until 6:00 p.m., when it adjourned at the call of the Chairman.

ATTEST:

veau soient déposés et imprimés en appendice au procès-verbal (*Voir Appendice «20-A»*).

A 17 h 45, le Comité suspend ses travaux pour siéger à huis clos jusqu'à 18 heures où il suspend à nouveau ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Georges A. Coderre

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Thursday, June 23, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3.25 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have with us today Mr. W. F. McLean, the President of Canada Packers; Mr. E. J. Roberts, Vice-President and General Manager; and Mr. L. W. MacLeod, the General Beef Manager.

Thank you very much, gentlemen, for appearing before our committee. Without further ado, I will ask you to present your brief.

Mr. W. F. McLean, President, Canada Packers Limited: If I may, Mr. Chairman, after I read this I would like to make one or two remarks that occurred to me after I had checked it. It will only take a minute or two.

The Chairman: Certainly, take all the time you like.

Mr. McLean: Thank you, Mr. Chairman.

This is a very brief statement.

Carcass Beef and Butcher Cattle Markets

The Canadian price for carcass beef and butcher cattle is influenced by several factors. Some of the major factors are:

1. The Canadian cattle supply.
2. The current inventory of dressed beef.
3. The consumer demand for beef as influenced by:
 - (a) supply and price of competing meats, e.g., pork, poultry, etc.;
 - (b) retailer marketing programmes;
 - (c) hotel, restaurant and institution, (HRI) requirement for beef.
4. By-product markets. (e.g., the prices of hides, livers, tallow, etc.)

These four major factors, (and others not listed here) interact to establish the price for any given day or week. The first three factors, related to supply and demand, largely determine the price of live cattle and beef. They dominate day-to-day pricing decisions. By-product markets are more stable and, hence, do not influence day-to-day pricing decisions as much.

Because of the perishable nature of the product, the demand must be balanced with the supply on a short-term basis. Packers, therefore, arrive at a beef price for any given day or week by a bargaining process with wholesalers and retailers

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 23 juin 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 25 pour étudier les avantages d'un programme de stabilisation à long terme de l'industrie canadienne du bœuf.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons aujourd'hui avec nous MM. W. F. McLean, président de *Canada Packers*, et E. J. Roberts, vice-président et directeur général, ainsi que L. W. MacLeod, directeur général dans le domaine de la viande de bœuf.

Messieurs, je vous remercie beaucoup de comparaître devant notre Comité. Sans plus de cérémonies je vais vous demander de présenter votre mémoire.

M. W. F. McLean, président, Canada Packers Limited: Si je peux me permettre, monsieur le président, après avoir lu ceci, je voudrais formuler une ou deux remarques qui me sont venues à l'esprit. Cela ne prendra qu'une ou deux minutes.

Le président: Certainement, prenez tout le temps qu'il vous faut.

M. McLean: Je vous remercie monsieur le président.

C'est une très brève déclaration.

Bœuf abattu, et marché du bétail de boucherie.

Les prix canadiens pour le bœuf abattu et le bétail de boucherie sont influencés par plusieurs facteurs. Parmi ces derniers on peut citer:

1. L'offre en bétail au Canada.
2. Les stocks actuels de bœuf habillé.
3. La demande de viande de bœuf pour la consommation qui est influencée par:
 - (a) L'offre et le prix des viandes qui se font concurrence, par exemple, le porc, la volaille, etc.
 - (b) Les programmes de commercialisation des détaillants;
 - (c) Les besoins en viande de bœuf des hôtels, des restaurants et des établissements.
4. Les marchés des produits dérivés (par exemple les prix des peaux, des foies, du suif etc.).

Ces quatre facteurs principaux (ainsi que d'autres qui ne sont pas énumérés ici) agissent les uns sur les autres dans l'établissement des cours pour un jour ou une semaine donné. Les trois premiers facteurs qui ont trait à l'offre et à la demande déterminent dans une large mesure le prix du bétail sur pied et de la viande de bœuf. Ils orientent les décisions prises d'un jour à l'autre pour l'établissement des prix. Les marchés des produits dérivés sont plus stables, et en conséquence, n'influencent pas autant les décisions de fixation de prix d'un jour à l'autre.

Par suite de la nature périssable du produit, la demande doit être équilibrée à court terme avec l'offre. En conséquence, les entreprises de salaisons déterminent le prix du bœuf pour un jour ou une semaine donné selon un processus de marchandage

[Text]

which the packers estimate will result in a quantity of sales that will balance demand and supply. Frequent price adjustments may be necessary to achieve the balance between supply and demand. These beef prices, in turn, affect the prices the packers bid for cattle.

The commission of inquiry into the marketing of beef estimated that Quebec's share of the total Canadian beef consumption is 32 per cent while Quebec produces about 5 per cent of the Canadian beef output. Thus, nearly 27 per cent of the Canadian beef production moves into Quebec from other provinces, mostly from the western provinces. A large portion of this movement into Quebec is handled by wholesalers and large retailers.

That may not be entirely clear. A large portion is purchased in Quebec by wholesalers and large retailers. The purchasers and not the retailers, in other words. Because of the magnitude of these sales, the Montreal market has a considerable influence on many local beef markets across Canada. For example, in the province of Alberta, which sells large quantities of beef to Montreal and Vancouver, the local price of beef is likely to be the equivalent of the return from sales made to these two large deficiency markets. This is not invariably the case in the short term. A processor may have to vary the price differential between the markets to bring the total demand (including local and out-of province) into balance with the supply.

While the Canadian live cattle and beef prices are determined by domestic demand and supply, the limits within which they can vary at any point in time are determined by U.S.A. cattle prices. The upper and lower limits of this range are determined as follows:

Upper limit =

U.S.A. cattle price + Canadian import duty on live cattle + freight \pm currency exchange.

Lower limit =

U.S.A. cattle price - U.S.A. import duty on live cattle - freight \pm currency exchange.

If the Canadian live price exceeds the upper limit of the range, U.S.A. cattle move into Canada until the Canadian price is forced down to the upper limit. On the other hand, if the Canadian live price falls below the lower limit, Canadian cattle move into the U.S.A. until the Canadian price is forced up to the lower limit.

Thus, while the range within which Canadian live cattle prices move is determined by North America supply and demand, the actual Canadian price within the range is determined by the local supply and demand.

For example, since Canada is a small net importer of steers and heifers from the U.S.A., their prices are, usually, higher than U.S.A. prices. That is, they are usually closer to the upper limit of the range mentioned above. (See Attachment 1.)

[Traduction]

avec les grossistes et les détaillants, et leur évaluation entraînera une quantité de ventes qui équilibrera la demande et l'offre. De fréquents réajustements des prix peuvent être nécessaires pour cela. A leur tour, les prix du bœuf ont des répercussions sur les prix que les entreprises de salaisons offrent pour le bétail.

La Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf a estimé que la part du Québec dans la consommation totale de la viande de bœuf est de 32 p. 100, alors que cette même province produit environ 5 p. 100 de la production canadienne de bœuf. Il en résulte que près de 27 p. 100 de celle-ci est acheminée au Québec à partir des autres provinces, surtout celles de l'ouest. Ce sont les grossistes et les détaillants importants qui s'en chargent.

Cela n'est peut-être pas parfaitement clair. Une grande partie du bœuf est achetée au Québec par les grossistes et les gros détaillants. En d'autres termes, les acheteurs ne sont pas des détaillants. Par suite de l'importance de ces ventes, le marché de Montréal a une influence considérable sur de nombreux marchés locaux de viande de bœuf dans tout le Canada. Par exemple, dans la province d'Alberta qui vend des quantités importantes de bœuf à Montréal et à Vancouver, le prix local de la viande de bœuf tant être l'équivalent du revenu des ventes effectués par ces deux grands marchés déficitaires. Ce n'est pas invariablement le cas à court terme. Une entreprise de conditionnement peut être obligée de faire varier l'écart des prix entre les marchés afin d'équilibrer le total de la demande (y compris la demande locale et extérieure à la province) avec l'offre.

Bien que les prix canadiens du bétail sur pied et de la viande de bœuf soient déterminés par la demande et l'offre intérieures, les limites dans lesquelles ils peuvent varier à une période donnée sont déterminées par les prix du bétail aux États-Unis. Les limites supérieures et inférieures sont déterminées comme suit:

Limite supérieure =

Prix du bétail aux États-Unis + droits d'importation canadiens sur le bétail sur pied + transport \pm le cours de change.

Limite inférieure =

Prix de bétail aux États-Unis - droits d'importation américains sur le bétail sur pied - le transport \pm le cours de change.

Si le bétail sur pied canadien dépasse la limite supérieure, le bétail des États-Unis est acheminé au Canada jusqu'à ce que le prix canadien soit forcé à descendre jusqu'à la limite supérieure. D'autre part, si le prix du bétail canadien sur pied tombe au-dessous de la limite inférieure, le bétail canadien est acheminé aux États-Unis jusqu'à ce que le prix canadien soit forcé de remonter jusqu'à la limite inférieure.

Il en résulte donc que le mouvement des prix du bétail canadien sur pied est déterminé par l'offre et la demande nord-américaines et que le prix réel au Canada est déterminé par la demande et l'offre locales.

Par exemple, étant donné que le Canada est un petit importateur net de bouvillons et de génisses en provenance des États-Unis, leurs prix sont d'ordinares plus élevés que ceux des États-Unis. C'est-à-dire qu'ils se rapprochent d'ordinaire davantage de la limite supérieure ci-dessus (voir pièce jointe 1).

[Text]***Boneless Beef and Canner Cow Markets***

The price of Canadian boneless beef is influenced by several factors:

1. Canadian supply of canner cows.
2. Inventory position of boneless beef.
3. Domestic demand for boneless beef which is influenced by supply and price of competing meats.
4. Export markets for Canadian boneless beef.
5. U.S.A. canner cow prices.
6. World boneless beef supplies and prices.
7. The imports of boneless beef.

By-product markets.

The interplay of the above factors determines the price of Canadian canner cows and Canadian boneless beef.

Attachment II shows the correlation between prices of canner cows in the Omaha and Toronto cattle markets for 1976.

U.S.A. canner cow prices are determined by the U.S.A. demand for boneless beef, the supply of canner cows, and the imports of boneless beef.

Attachment III shows the prices of Omaha canner cows and Oceanic—That is, Australia and Newzealand—90 per cent lean cow meat (N.Y. carlot basis) for the years of 1972-1976. The two prices are closely correlated. The total supply, including U.S.A. production and imports, compared to demand, determines the price of boneless beef.

Attachment IV shows the prices of:

- (1) Canadian boneless beef.
- (2) Boneless beef imported into Canada.
- (3) Canadian boneless beef exported to the U.S.A.

Recent Canadian exports of boneless beef have been as follows:

| | |
|------|-----------------|
| 1972 | 45,169,000 lbs. |
| 1973 | 41,752,000 lbs. |
| 1974 | 28,903,000 lbs. |
| 1975 | 22,300,000 lbs. |
| 1976 | 67,950,000 lbs. |

These exports, which were mainly to the U.S.A., established a floor price for Canadian-produced boneless beef.

Beef Imports

Attachment V shows beef imports by types into Canada during 1972-1976. Boneless beef comprises nearly 75 per cent of the total beef imports. Imports have grown steadily over the years, from 99 million pounds in 1972 to 114 million pounds in 1975, with a sharp increase in 1976 to 174 million pounds. An import quota for total beef and veal for 1977 has now been established at 145 million pounds as compared to the 217

[Traduction]***Marché du bœuf désossé et des vaches destinées aux salaisons***

Le prix du bœuf canadien désossé est influence par plusieurs facteurs:

1. Approvisionnements canadiens de vaches destinées aux salaisons.
2. Niveau des stocks de bœuf désossé.
3. Demande nationale de bœuf désossé qui est influencée par l'offre et le prix des viandes se faisant concurrence.
4. Marché d'exportation du bœuf canadien désossé.
5. Prix aux États-Unis des vaches destinées aux salaisons.
6. Offre et prix mondiaux du bœuf désossé.
7. Importations de bœufs désossés.
8. Marchés dérivés.

L'interaction des facteurs ci-dessus détermine le prix des vaches canadiennes destinées aux salaisons et celui du bœuf canadien désossé.

La pièce jointe II montre la corrélation entre les prix des vaches destinées aux salaisons sur les marchés du bétail de Omaha et de Toronto pour 1976.

Les prix des États-Unis pour les vaches destinées aux salaisons sont déterminés par la demande aux États-Unis de bœuf désossé, l'offre de vaches destinées aux salaisons et les importations de bœuf désossé.

La pièce jointe III indique les prix des vaches destinées aux salaisons à Omaha et des vaches en provenance d'outre mer, c'est-à-dire d'Australie et de Nouvelle-Zélande, constituées à 90 p. 100 par de la viande de vache maigre (sur wagon à N.Y.) pour les années 1972 à 1976. Les deux prix sont étroitement liés. L'offre totale, y compris la production et les importations des États-Unis, compare à la demande, détermine le prix de la viande de bœuf désossé.

La pièce IV indique les prix:

- (1) bœuf canadien désossé.
- (2) bœuf désossé importé au Canada.
- (3) bœuf canadien désossé exporté aux États-Unis.

Les exportations canadiennes récentes de viande de bœuf ont été les suivantes:

| | |
|------|-------------------|
| 1972 | 45,169,000 livres |
| 1973 | 41,752,000 livres |
| 1974 | 28,903,000 livres |
| 1975 | 22,300,000 livres |
| 1976 | 67,950,000 livres |

Ces exportations qui proviennent principalement des États-Unis ont établi un prix plancher pour la viande de bœuf désossé produite au Canada.

Importations de bœuf

La pièce jointe V montre les importations de bœuf par catégories, au Canada, pendant la période 1972 à 1976. La viande de bœuf désossé constitue près de 75 p. 100 des importations totales de bœuf. Les importations ont augmenté de façon constante au cours des années et sont passées de 99 millions de livres en 1972 à 114 millions de livres en 1975, avec une nette augmentation en 1976, de l'ordre de 174 millions de livres. Un

[Text]

million pounds imported in 1976. (There was no import quota in 1976.)

Our estimates of Canadian boneless beef production (based on Canadian canner cow slaughter) and consumption of boneless beef in Canada are as follows:

| Year | Million Lbs. | |
|------|--------------|-------------|
| | Production | Consumption |
| 1972 | 131 | 216 |
| 1973 | 139 | 246 |
| 1974 | 136 | 224 |
| 1975 | 178 | 286 |
| 1976 | 165 | 275 |

[Traduction]

contingent d'importation pour le total de la viande de bœuf et de veau pour 1977 a maintenant été fixé à 145 millions de livres, contre 217 millions de livres importées en 1976. (Il n'y avait pas de contingent d'importation en 1976).

Voici nos évaluations de la production canadienne de bœuf désossé (d'après l'abattage de vaches par des conserveurs canadiens) et de la consommation canadienne de bœuf désossé:

| Année | (en millions de livres) | |
|-------|-------------------------|--------------|
| | Production | Consommateur |
| 1972 | 131 | 216 |
| 1973 | 139 | 246 |
| 1974 | 136 | 224 |
| 1975 | 178 | 286 |
| 1976 | 165 | 275 |

It is clear from the foregoing table, that Canada is deficient in boneless beef and, thus, a continuing need for imports is indicated. Despite this, Canada has exported substantial quantities of Canadian-produced boneless beef to the U.S.A.

Le tableau ci-dessus montre clairement que le Canada a une production de bœuf désossé insuffisante et qu'il a de ce fait, constamment besoin de faire des importations. Cependant, le Canada exporte vers les États-Unis des quantités importantes de bœuf désossé canadien.

The per capita consumption of meat in Canada and the U.S.A. is shown below:

Le tableau ci-dessous indique la consommation de viande par habitant, au Canada et aux États-Unis:

| Year | Per Capita (lb.) | | | | | |
|------|------------------|--------|------------|--------|-------------------|--------|
| | Total Meat* | | Total Beef | | Share of Beef (%) | |
| | U.S.A. | Canada | U.S.A. | Canada | U.S.A. | Canada |
| 1972 | 240.3 | 207.2 | 116.1 | 92.5 | 48.3 | 44.6 |
| 1973 | 225.4 | 203.1 | 109.6 | 91.8 | 48.6 | 45.2 |
| 1974 | 237.3 | 206.0 | 116.8 | 94.7 | 49.2 | 46.0 |
| 1975 | 229.0 | 201.1 | 120.1 | 102.3 | 52.4 | 50.9 |
| 1976 | 245.1 | 215.5 | 128.9 | 110.3 | 52.6 | 51.2 |

Note: *Includes Poultry.

| Année | Consommation par habitant (en livres) | | | | | |
|-------|---------------------------------------|--------|--------|--------|----------------------|--------|
| | Viande* | | Boeuf | | Partage du boeuf (%) | |
| | U.S.A. | Canada | U.S.A. | Canada | U.S.A. | Canada |
| 1972 | 240.3 | 207.2 | 116.1 | 92.5 | 48.3 | 44.6 |
| 1973 | 225.4 | 203.1 | 109.6 | 91.8 | 48.6 | 45.2 |
| 1974 | 237.3 | 206.0 | 116.8 | 94.7 | 49.2 | 46.0 |
| 1975 | 229.0 | 201.1 | 120.1 | 102.3 | 52.4 | 50.9 |
| 1976 | 245.1 | 215.5 | 128.9 | 110.3 | 52.6 | 51.2 |

Remarque: *Y compris les volailles

The principal point of the table is to illustrate the percentage share of total meat production that beef holds in the case of each country. In the case of the United States in 1976, 52.6 per cent of the total meat consumed, including poultry, was beef, and in the case of Canada, 51.2 per cent.

La principale utilité du tableau est d'illustrer la part procen-tuelle que représente le bœuf, pour chaque pays, dans la production totale de viande. Dans le cas des États-Unis, en 1976, 52.6 p. 100 de la viande consommée, y compris les volailles, était du bœuf, et dans le cas du Canada, la proportion était de 51.2 p. cent.

[Text]

Beef, as a percentage of total meat consumption, has steadily increased in both the U.S.A. and Canada, indicating a growing consumer demand for beef. The sizeable increase in per capita consumption of beef from 1974 to 1976 may have been primarily due to the simultaneous large increases in beef supplies in all major beef producing countries of the world.

We expect beef's share of total meat consumption to continue to show increases, but at a more moderate growth rate than has been the case in the past two years. A large part of this increase is likely to be in the boneless beef category. There has been considerable growth in the number of fast food outlets in both the U.S.A. and Canada in recent years. This has contributed to the increase in consumption of convenience foods, such as hamburgers. There are no statistics available on the per capita consumption of hamburger meat, but consumption is certainly growing.

Canada also imports certain beef cuts for the hotel, restaurant and institution trade, and we expect this demand to continue to grow.

It is difficult to assess the impact of further controls on imported beef without knowing the details of the controls which might be considered. However, we wish to emphasize the following points:

1. The Canadian cattle and beef market is a part of the total North America cattle and beef market.
2. The Canadian boneless beef market is a part of the total world boneless beef market. The price of Canadian-produced boneless beef is closely tied to the price of U.S.A.-produced boneless beef.
3. The price of boneless beef in Canada and the U.S.A. is influenced by the price of imports of boneless beef, largely from Australia and New Zealand.
4. Canada is deficient in boneless beef.
5. Countries such as Australia and New Zealand have a natural advantage over Canada in the cost of production of boneless beef.

We believe that it would be undesirable to impose further controls on the movement of beef across the Canada-U.S.A. border. The existing controls may not create any undue hardships on the Canadian beef industry. However, we are part of the total North American beef and cattle market, and it would be a net loss to Canada to further limit access to this market.

As long as the United States has restrictions on the import of offshore beef, we believe that Canada must have similar controls. Otherwise, when imports into the United States are restricted, free movement of offshore boneless beef into Canada will result in a wide disparity between the Canadian and the United States' boneless beef prices, as happened in 1976. This is particularly true when world boneless beef prices are depressed because of world surpluses, as happened last year.

[Traduction]

Le bœuf, en tant que pourcentage de la consommation totale de viande, a augmenté de façon soutenue aux États-Unis et au Canada, ce qui indique une demande croissante de bœuf de la part des consommateurs. L'accroissement important de la consommation de bœuf par habitant, de 1974 à 1976, peut être principalement imputable aux importants accroissements simultanés de l'offre de bœuf dans les grands pays producteurs de bœuf du monde.

Nous nous attendons à ce que la part de la consommation totale de viande imputable au bœuf continue à augmenter, mais à un rythme plus modéré que celui des deux dernières années. Une bonne partie de cet accroissement portera vraisemblablement sur le bœuf désossé. Il y a une augmentation considérable du nombre de débouchés des aliments prêts à consommer aux États-Unis et au Canada depuis quelques années. Cela a contribué à l'accroissement de la consommation de denrées comme les hamburgers. Nous n'avons pas de statistiques sur la consommation par habitant de la viande à hamburger, mais cette consommation va certainement croître.

Le Canada importe également certaines coupes de bœuf pour les hôtels, les restaurants et autres établissements de ce genre; nous nous attendons à ce que cette demande continue à s'accroître.

Il est difficile d'évaluer l'effet d'autres contrôles sur le bœuf importé sans connaître les détails des contrôles pouvant être appliqués. Cependant, nous tenons à souligner les points suivants:

1. Le marché canadien du bétail et du bœuf fait partie intégrante du marché nord-américain du bétail et du bœuf.
2. Le marché canadien du bœuf désossé fait partie intégrante du marché mondial du bœuf désossé. Le prix du bœuf désossé produit au Canada est étroitement lié à celui du bœuf désossé produit aux États-Unis.
3. Le prix du bœuf désossé au Canada et aux États-Unis est influencé par le prix des importations de bœuf désossé, principalement de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.
4. Le Canada a une production de bœuf désossé insuffisante.
5. Les pays comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont un avantage naturel sur le Canada en ce qui concerne le coût de production du bœuf désossé.

Nous estimons qu'il ne serait pas souhaitable d'imposer d'autres contrôles à la circulation du bœuf entre le Canada et les États-Unis. Les contrôles actuels peuvent ne pas créer de difficultés excessives à l'industrie canadienne du bœuf. Cependant, nous ne devons pas oublier que nous faisons partie du marché nord-américain du bœuf et du bétail, et limiter davantage l'accès à ce marché entraînerait une perte nette pour le Canada.

Tant que les États-Unis imposent des restrictions sur l'importation de bœuf étranger, nous estimons que le Canada doit avoir des contrôles semblables. Autrement, si on limite les importations vers les États-Unis, la libre circulation du bœuf désossé étranger au Canada entraînera une disparité importante entre les prix canadiens et américains, comme ce fut le cas en 1976. Cela est particulièrement vrai lorsque les prix mondiaux du bœuf désossé enregistrent une diminution en raison d'excédents mondiaux, comme cela s'est produit l'année dernière.

[Text]

That is a very brief statement in answer to the points raised in your letter, Mr. Chairman. There are two or three points I should like to add for the sake of clarity.

In your letter you say:

I also understand that Canada Packers plays an important role in the importation of beef from Oceania.

It is true that we are a reasonable important factor in the meat business in Canada, but to put that into perspective, to quantify it, I should perhaps quote the figures relating to Canada Packers' share of the imports of Australian and New Zealand boneless beef over the last few years—and, of course, Australia and New Zealand are the only important sources of boneless beef so far as Canadian imports are concerned.

In 1972, Canada Packers imported 5.6 per cent of the total boneless beef imported; in 1973, it was 7.9 per cent; in 1974, 10.3 per cent; in 1975, 8.4 per cent, and in 1976, 13.2 per cent. The average of those figures would be somewhere around 9 or 10 per cent.

There has been some misunderstanding or misconception—not, I hasten to add, on the part of this committee—as to the role of Canada Packers' plants operating in Australia. We do have two plants producing beef in Australia. I may be overstating the case, but I think it has been assumed on the part of a number of people that the purpose of those plants is to supply product for our Canadian operations. That is not the case. Those plants are operated as Australian plants. In Australia we behave as Australians. In fact, we buy very little from our own Australian plants, and they export very little to Canada. They have developed expertise in sales in other parts of world, such as the United States and Japan. In the case of the two Australian plants, 0.6 per cent of the total output of one plant was exported to Canada and, in the case of the other, 8 per cent of its total output was exported to Canada. Those are the figures for our fiscal year ended April 1, 1977.

The only other point I should like to make is the distinction between the price setting or market process in the case of carcass beef or butcher beef, if you wish to call it that, which is beef that is sold as steaks and roasts, and so forth, and boneless beef. In the case of carcass beef, and cattle that go to produce carcass beef, we are operating on a North American market, largely. There are some impediments at the border, as you know, but, generally speaking, we are operating on a North American market. The reason it is confined to a North American market is that it is impracticable to ship high quality chilled beef halfway around the world. Therefore, imported beef does not directly compete with or replace butcher beef. The butcher beef market is a North American one. I am not suggesting for a moment that boneless beef does not influence that market, but it does not directly compete and it does not directly or grossly influence that market.

In the case of boneless beef, it is an entirely different situation. It can be held in inventory. It is in frozen form, or the great bulk of it is in frozen form, and, as such is capable of being shipped around the world. There are large quantities

[Traduction]

Voilà un très bref exposé en réponse aux points soulevés dans votre lettre, monsieur le président. Il y a également deux ou trois autres points que j'aimerais ajouter par souci de clarté.

Dans votre lettre, vous dites ceci:

Je crois également comprendre que la Canada Packers joue un rôle important dans l'importation du bœuf d'Océanie.

Il est vrai que nous sommes un élément assez important de l'industrie de la viande au Canada, mais pour replacer les choses dans leur perspective, pour les quantifier, je devrais peut-être citer les chiffres se rapportant à la part des importations de bœuf désossé, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, imputable à la Canada Packers pour les quelques dernières années. Évidemment, l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont les seules sources importantes de bœuf désossé, pour ce qui est des importations canadiennes.

En 1972, la Canada Packers a importé 5.6 p. 100 du bœuf désossé importé; en 1973, 7.9 p. 100; en 1974, 10.3 p. 100; en 1975, 8.4 p. 100; et en 1976, 13.2 p. 100. La moyenne se situerait à environ 9 ou 10 p. 100.

D'aucuns comprennent ou conçoivent mal—et je m'empresse de préciser qu'il ne s'agit pas de votre comité—le rôle des entreprises de la *Canada Packers* faisant affaire en Australie. Nous avons deux entreprises productrices de bœuf en Australie. J'exagère peut-être, mais je pense qu'un certain nombre de personnes présumant que le but de ces usines est de fournir des produits à nos entreprises canadiennes. Tel n'est pas le cas. Ces entreprises fonctionnent comme des entreprises australiennes. En Australie, nous nous comportons comme des Australiens. En fait, nous achetons très peu à nos entreprises australiennes. Celles-ci exportent très peu vers le Canada. Elles ont acquis des connaissances, sur le plan de la vente, dans d'autres parties du monde, aux États-Unis et au Japon, par exemple. Dans le cas des deux usines australiennes, 0.6 p. 100 de la production totale de l'une a été exportée au Canada, en comparaison de 8 p. 100 pour l'autre. Ce sont les chiffres pour l'année financière qui s'est terminée le 1^{er} avril 1977.

Le seul autre point de vue que j'aimerais faire valoir a trait à la différence qui existe entre la fixation des prix, le processus de commercialisation du bœuf de boucherie, celui qui est vendu sous forme de steaks et de rôtis, et celui du bœuf désossé. Dans le cas des carcasses de bœuf et du bétail qui sert à les produire, nous exploitons largement le marché nord-américain. Comme vous le savez, nous rencontrons bien quelques difficultés à la frontière, mais de façon générale nous l'exploitons bien. La raison pour laquelle nous nous en tenons à ce marché est qu'il nous est impossible d'expédier du bœuf frigorifié à travers le monde. Par conséquent, le bœuf importé n'entre pas en concurrence directe avec le bœuf de boucherie, pas plus qu'il ne le remplace. Le marché du bœuf de boucherie est purement nord-américain. Je ne veux pas dire pour autant que le bœuf désossé n'a aucun effet sur le marché, mais plutôt qu'il n'entre pas directement en concurrence, qu'il n'influence ni directement ni globalement ce marché.

Dans le cas du bœuf désossé, la situation est entièrement différente car on peut en faire des réserves. Il se présente sous forme congelée ou du moins la grande majorité en est congelée et peut donc être expédiée à l'étranger. D'importantes cargai-

[Text]

shipped from Australia and New Zealand to the United States, Japan and Europe. In the case of boneless beef, we, along with everyone else in North America, are operating on a world market, not on a North American market, to the extent that the quotas allow imports.

That is all I wish to say by way of opening remarks, Mr. Chairman. We would be pleased to answer any questions which honourable senators might have. If there are any questions which we cannot answer at this time, we will try to provide answers at a later date.

The Chairman: Thank you, Mr. McLean. If I might ask the first question, could you describe the position of Canada Packers in the industry as a whole?

Mr. McLean: Of the inspected kill in Canada, which is the best measure available, we kill about 26, 27 per cent of the total. That is an approximate measure of market share. It is not precise, but it is close.

Senator Greene: Is the increase in exports to the U.S., both in butcher beef, as you call it, and boneless beef, entirely due to the depreciated value of the dollar and the exchange differential?

Mr. McLean: No. The substantial increase last year in Canadian exports to the U.S. was in boneless beef. The butchered-beef exports from Canada to the United States are very small; they are trivial. There were substantial exports from Canada of boneless beef, especially last year. The reason for that, in my view anyway, is that the United States had quotas on the imports of boneless beef principally from Australia and New Zealand. Those quotas were filled, and they ran out, so the shipments from New Zealand and Australia were cut off. At the same time there was no quota and no restriction on imports of Australian and New Zealand boneless beef into Canada. The Australians and New Zealanders were in a very large surplus position in boneless beef and were anxious to sell it wherever they could, so they shipped a lot of it to Canada. As a result, the price of boneless beef in Canada went far below the U.S. prices. As a result of that, the boneless beef produced in Canada was largely sold to the United States because it was a better market. In fact, a lot of cows were exported as well, to make boneless beef in the United States.

Senator Greene: The American quota is really what made it possible for you to export boneless beef. In effect, you were taking advantage of the American quota on Oceanic beef.

Mr. McLean: There was no quota against Canadian exports insofar as the United States was concerned.

[Traduction]

sons sont expédiées de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande vers les États-Unis, le Japon et l'Europe. Pour ce qui est du bœuf désossé, nous exploitons, comme tout le monde en Amérique du nord, le marché mondial et non seulement le marché nord-américain, dans la mesure où les contingentements permettent les importations.

C'est tout ce que j'avais à dire pour lancer le débat, monsieur le président. Nous serons heureux de répondre à toute question que messieurs les sénateurs voudront bien poser et si nous ne pouvions répondre à certaines d'entre elles aujourd'hui, nous essaierons d'y répondre plus tard.

Le président: Je vous remercie monsieur McLean. Je me permets de poser la première question. Pouvez-vous décrire la situation de la société *Canada Packers* par rapport à l'ensemble de l'industrie du conditionnement?

M. McLean: Pour ce qui est de l'abattage sous inspection effectué au Canada, ce qui représente le meilleur critère, nous abattons environ de 26 à 27 p. 100 du bétail produit dans le pays, ce qui correspond approximativement à notre part du marché. Ce chiffre n'est pas exact, mais quand même assez proche de la réalité.

Le sénateur Greene: Est-ce que l'augmentation des exportations vers les États-Unis, tant pour ce qui est du bœuf de boucherie, comme vous l'appeliez, que du bœuf désossé, s'explique entièrement par la dévaluation du dollar et les variations du taux de change?

M. McLean: Non. Les importantes hausses enregistrées l'an dernier au titre des exportations canadiennes vers les États-Unis étaient attribuables au bœuf désossé. Les exportations de bœuf de boucherie, du Canada vers les États-Unis sont très limitées, pratiquement négligeables. Le Canada a effectué d'importantes exportations de bœuf désossé, et plus particulièrement l'an dernier. À mon avis, c'est que les États-Unis imposaient des contingentements aux importations de bœuf désossé provenant principalement d'Australie et de Nouvelle-Zélande. Ces limites ont été atteintes, si bien que les envois provenant de Nouvelle-Zélande et d'Australie ont été interrompus. D'autre part, au Canada, aucun contingentement, aucune restriction n'était imposé au bœuf désossé provenant d'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Les producteurs australiens et néo-zélandais avaient un très important excédent de bœuf désossé et voulaient le vendre. C'est pourquoi ils en ont expédié une bonne partie au Canada. C'est pourquoi le bœuf désossé s'est vendu au Canada à un prix bien inférieur à celui qui était imposé aux États-Unis. En conséquence, le bœuf désossé produit au Canada a été en grande partie vendu aux États-Unis, ce pays offrant un marché plus intéressant. En réalité, un bon nombre de bêtes y ont été exportés pour y produire du bœuf désossé.

Le sénateur Greene: En réalité, c'est vraiment le contingentement imposé aux États-Unis qui vous a permis d'y exporter du bœuf de boucherie et du bœuf désossé. Vous profitez en effet de l'imposition par les États-Unis d'un contingentement sur le bœuf provenant d'Océanie.

M. McLean: Aux États-Unis, aucun contingentement n'a été imposé sur les exportations d'origine canadienne.

[Text]

Senator Greene: No, but had there not been an Oceanic quota, you would not have sold any boneless beef in the United States.

Mr. McLean: We would have sold some, but probably not as much. The fact of the matter is that the American price last year went as high as 20 cents a pound, whereas at the Canadian price it was ridiculous to sell that beef and return the equivalent of 20 cents a pound less to the Canadian producer when the American market was available to us. What happened was that the boneless beef consumed in Canada came largely from imports from Australia and New Zealand, and the boneless beef produced in Canada was sold largely to the United States. As well as the boneless beef sold in the United States, there was a substantial export of cows from Canada to the United States last year. In other words, they had the choice of buying boneless beef or buying cows and making it themselves.

The Chairman: Did they get some Australian and New Zealand beef through Canada?

Mr. McLean: I cannot answer that, sir. Yes, I think they did, but I do not want to be sued for libel! I apologize for that. That is facetious remark. I have no evidence for that. But I find it hard to believe that with that market differential, somebody somewhere did not find it worth their while to try to change the nationality of some of that beef. I am not suggesting it is a huge trade. We have no evidence of that. I know we did not do it.

Senator Greene: Is there any policing by the U.S. agriculture authorities to prevent that practice?

Mr. McLean: Yes, and Canadian.

Senator Greene: In fact, Congress was persuaded by the American cattle lobby to put a quota on it.

Mr. McLean: Yes, and also the Canadian authorities have been persuaded to do that. In fact, was there not a conviction and charge?

Mr. E. J. Roberts, Vice-President, and General Manager, Canada Packers Limited: I do not know of any charge and conviction. I do not think there was. Certainly there was surveillance, and I think they did keep a pretty close check on both sides of the border. Whether there was much trade in that, it is difficult to say.

Mr. McLean: It is not the easiest thing in the world to catch.

Senator Greene: Is there an American law that has an extraterritorial effect in Canada of preventing this?

Mr. McLean: I cannot answer that; I do not know, sir.

Senator Greene: Why would they police it, unless there is a law to that effect?

Mr. McLean: I do not know if there is an American law. I certainly do know that there was an agreement, if that is the correct word, and there were discussions between American and Canadian authorities. Presumably, it was with the Depart-

[Traduction]

Le sénateur Greene: Non, mais n'eût été le contingentement imposé à la viande provenant d'Océanie, vous n'auriez pas vendu de bœuf désossé aux États-Unis.

M. McLean: Nous en aurions probablement vendu un peu, mais sans doute pas autant. Le fait est que, l'an dernier, aux États-Unis, le prix a augmenté de près de vingt cents la livre. Il devenait alors ridicule de vendre ce bœuf au Canada pour que le producteur canadien en tire vingt cents de moins par livre quand le marché américain s'offrait à nous. Le bœuf désossé consommé au Canada consistait en grande partie en importations d'Australie et de Nouvelle-Zélande, et le bœuf désossé produit au Canada était en grande partie vendu aux États-Unis. En même temps qu'on vendait du bœuf désossé aux États-Unis, l'an dernier, le Canada y exportait un grand nombre de bêtes. Autrement dit, les États-Unis avaient le choix d'acheter soit du bœuf désossé soit des bêtes pour produire eux-mêmes.

Le président: Ont-ils obtenu du bœuf d'Australie et de Nouvelle-Zélande par l'intermédiaire du Canada?

M. McLean: Je ne peux pas répondre, monsieur. Je pense que oui, mais je ne veux pas être accusé de diffamation. Excusez-moi; je plaisantais. Je n'en ai aucune preuve. Mais j'ai du mal à croire, qu'avec cette différence, quelqu'un n'ait pas quelque part estimé rentable d'essayer de changer la nationalité d'une partie de cette viande de bœuf. Je ne veux pas dire que cette pratique soit répandue, nous n'en avons aucune preuve. Je sais que nous ne l'avons pas fait.

Le sénateur Greene: Est-ce que le département de l'agriculture des États-Unis a une certaine politique visant à interdire cette pratique?

M. McLean: Oui, et les autorités canadiennes aussi.

Le sénateur Greene: En fait, l'industrie américaine de la viande de bœuf a persuadé le Congrès d'imposer un contingentement sur ce produit.

M. McLean: Oui, et les autorités canadiennes ont aussi été persuadées d'en faire autant. En fait, n'y-a-t-il pas eu condamnation et inculpation?

M. E. J. Roberts, vice-président et directeur général, Canada Packers Limitée: Je ne suis pas au courant de prétendues accusations, ou condamnations. Je ne crois pas que ce fut le cas. On a certainement exercé une surveillance étroite de chaque côté de la frontière. L'importance de ce commerce est cependant difficile à évaluer.

M. McLean: Ce n'est pas la chose la plus facile au monde à évaluer.

Le sénateur Greene: Existe-t-il une loi aux États-Unis qui s'applique au Canada pour prévenir ce genre de commerce?

M. McLean: Je l'ignore, monsieur.

Le sénateur Greene: Pourquoi surveilleraient-ils ce commerce s'il n'existait pas une loi de ce genre.

M. McLean: J'ignore s'il existe une loi à cet effet aux États-Unis. Je sais qu'il y avait un accord, si je peux utiliser ce mot, et qu'il y a eu des discussions entre les autorités américaines et canadiennes à ce sujet. Je suppose qu'il s'agissait de

[Text]

ment of Agriculture. The Americans made it quite clear that they would be unhappy if Canada was used as a conduit for Oceanic beef to escape their quota system, and I think the Canadians agreed that they would do everything they could to prevent it. I cannot answer the question as to the application of the law.

Senator McGrand: You mentioned that the market for by-products such as hides and tallow was more stable than for meat. What is tallow used for today?

Mr. McLean: For all sorts of purposes. There is still soap made, and tallow is used for that. There are two main types of tallow produced: one is called edible; and the other called inedible tallow, the meaning of which is obvious. A lot of the inedible tallow goes into soap and chemical markets, and a lot of the edible tallow goes into such things as shortenings and margerines.

Senator McGrand: How do hides stand up in competition with synthetic leathers? Do they stand up well?

Mr. McLean: Yes.

Senator McGrand: You mentioned that the increase of importation of beef into Canada would likely be of the boneless variety. Why would that be?

Mr. McLean: Because we are deficient producers. We do not produce enough boneless beef in Canada to satisfy the demand. I think I mentioned that especially the Australians, but also the New Zealanders, have a natural climatic and land value advantage in the production of cattle suitable for boneless beef.

Senator McGrand: Would you expect the consumption of beef to increase, in spite of the fact that people regard it as very costly? What is the opportunity for meat substitutes to compete with meat to the consumer?

Mr. McLean: You are thinking of such things as soy protein.

Senator McGrand: Yes.

Mr. McLean: In the short term, I would say the opportunity is very limited. In the much longer term, I would not try to be a prophet, but I think that any substantial effect, percentage-wise, on the total protein consumed is very limited.

Senator Greene: Is that because of the eating habits of Canadians? Is there any other reason than the generic eating habits of Canadians?

Mr. McLean: That is certainly part of the reason. Let me put it this way: I do not think there is any serious nutritional reason; although soybean protein is not perfect, it is nutritionally pretty good and can be fortified to make it still better. I do not think there is any inherent nutritional reason. It is certainly because of eating habits. People like beef steak, and they do not like the taste of soybean much. To process soybean into a form that is acceptable to any degree is an expensive business, and the price differential does not look as great as it used to. After all, the price of soybean has gone up by a factor of three, four or five in the last couple of years.

[Traduction]

représentants du ministère de l'Agriculture. Les Américains ont clairement indiqué qu'ils n'aimeraient pas que le Canada soit utilisé comme une porte d'entrée pour éviter les contingents qui s'appliquent à l'importation du bœuf océanien et je crois que les Canadiens ont accepté de les aider à prévenir ce genre de situation. J'ignore cependant s'il existe une loi à cet effet.

Le sénateur McGrand: Vous avez mentionné que le marché pour les sous-produits tels que le cuir et le suif est plus stable que celui de la viande. A quoi sert le suif aujourd'hui?

M. McLean: A toutes sortes de fins. Le suif sert encore à faire du savon. Deux principaux genres de suif sont utilisés: l'un est appelé du suif comestible et l'autre du suif non comestible. Une bonne partie du suif non comestible sert à faire du savon et des produits chimiques et la majorité du suif comestible sert à faire des graisses et de la margarine.

Le sénateur McGrand: Est-ce que le cuir demeure un produit en demande malgré la concurrence du similé cuir?

M. McLean: Oui.

Le sénateur McGrand: Vous avez mentionné qu'il y aurait sans doute une augmentation du bœuf désossé au Canada. Pourquoi?

M. McLean: Parce que notre production est insuffisante. Nous ne produisons pas assez de boeuf désossé au Canada pour satisfaire la demande. Je crois avoir mentionné que l'Australie, en particulier, mais aussi la Nouvelle-Zélande, ont un climat et des terres favorables à la production du boeuf qui peut être transformé en boeuf désossé.

Le sénateur McGrand: Croyez-vous que la consommation du boeuf augmentera en dépit du fait que les gens considèrent cette viande très coûteuse? Est-il possible que les substituts à la viande remplacent cette dernière sur le marché?

M. McLean: Vous songez à des produits comme les protéines de soya.

Le sénateur McGrand: Oui.

M. McLean: À court terme, je crois qu'il y a peu de chance que cela se produise. À long terme, je ne voudrais pas faire le prophète, mais je doute que la consommation totale de protéines augmente de façon importante en termes de pourcentage.

Le sénateur Greene: Est-ce en raison des habitudes alimentaires des Canadiens? Peut-on invoquer d'autres raisons que les habitudes alimentaires traditionnelles des Canadiens?

M. McLean: C'est certainement l'une des raisons qui explique ce phénomène. Je ne crois pas qu'il existe une raison nutritive sérieuse. Bien que les protéines des fèves de soya ne soient pas parfaites, elles sont assez bonnes du point de vue nutritif et peuvent être encore améliorées. Je ne pense pas qu'il y ait une raison nutritive inhérente. C'est certainement à cause des habitudes alimentaires. Les gens aiment les beefsteaks et s'habituent mal au goût des fèves soya. La transformation des fèves soya pour leur donner un goût acceptable est une entreprise coûteuse et la différence de prix semble moins importante aujourd'hui. Après tout, le prix des fèves soya est devenu trois

[Text]

Senator Inman: I remember tasting one of those patties. Are they still on the market?

Mr. McLean: There were patties made for sale that were a mixture of beef and soybean. I cannot answer if they still are.

Mr. Roberts: I would say they are still on the market. I do not think you hear as much about them now because at the time that they were on the market in great quantities there was quite a spread in price between boneless beef and soy protein.

Mr. McLean: I think the price of beef has come down and the price of soybean has gone up.

Mr. Roberts: That is right, so I think that there probably is quite a limited amount of that kind of thing in the market.

Mr. McLean: But nutritionally there is nothing inherently wrong with it.

Senator Sparrow: Mr. McLean, you are president of Canada Packers Ltd. in Canada. Are you president of the international corporations as well? Or have you an international president for your Australian and American operations?

Mr. McLean: We have no international president. Some of the out-of-Canada operations are branches of the Canadian company and some others are corporations of their own. For example, in Australia they have a corporation of their own and there is a gentleman resident in Australia who is president of that Australian company. I am not president of that, as it happens, but I do not pretend that that company does not report to us in any sense of the word.

Senator Sparrow: You mentioned after your presentation that in 1976 you imported 13.2 per cent of the beef imports into Canada from Australia and New Zealand. Is that correct?

Mr. McLean: That is correct.

Senator Sparrow: What per cent do you handle of the imports of beef from the United States?

Mr. L. W. MacLeod, General Beef Manager, Canada Packers Ltd.: It is a small percentage. I would not want to try to put a figure on it. I think it would be 10 per cent or lower.

Mr. McLean: And that is going to be a much smaller figure than from Australia and New Zealand.

Senator Sparrow: You also mentioned, Mr. McLean, that you handled roughly from 26 to 27 per cent slaughtered in Canada.

Mr. McLean: Yes.

Senator Sparrow: We have had before us a number of witnesses, and I am sure your company has been following our hearings, and we have had two in particular, the Minister of Agriculture and, I believe, the National Farmers' Union, and

[Traduction]

fois, quatre fois ou même cinq fois plus élevé au cours des dernières années.

Le sénateur Inman: Je me souviens avoir goûté à l'une de ces boulettes. Sont-elles encore sur le marché?

M. McLean: On vendait des boulettes qui étaient un mélange de boeuf et de fèves soya. J'ignore si on les vend encore.

M. Roberts: Je crois qu'on les trouve encore sur le marché. À mon avis, on en entend parler de moins en moins parce que lorsqu'elles sont apparues sur le marché en grande quantité, l'écart des prix entre le boeuf désossé et les protéines de soya était assez important.

M. McLean: Je crois que le prix du boeuf a diminué et que celui des fèves soya a augmenté.

M. Roberts: C'est exact. C'est pourquoi je crois qu'on doit trouver ce produit en moins grande quantité sur le marché.

M. McLean: Du point de vue nutritif, cependant, ce produit est très valable.

Le sénateur Sparrow: Monsieur McLean, vous êtes président de la Canada Packers Limited au Canada. Êtes-vous également président de la société internationale? Ou avez-vous un président international pour vos activités en Australie et aux États-Unis?

M. McLean: Nous n'avons pas de président international. Certaines activités en dehors du Canada sont menées par des filiales de la société canadienne, mais il y a également des sociétés indépendantes. Par exemple, en Australie, ils ont une société indépendante et une personne vivant en Australie en est le président. Je ne suis pas président de cette société, mais cela ne veut pas dire que nous n'entretenons pas des rapports avec elle.

Le sénateur Sparrow: Vous avez mentionné après votre présentation qu'en 1976, 13.2 p. 100 de vos importations de bœuf provenaient de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Est-ce exact?

M. McLean: C'est exact.

Le sénateur Sparrow: Quel pourcentage de votre bœuf provient des États-Unis?

M. L. W. MacLeod, directeur général du bœuf, Canada Packers Limitée: Cela représente un pourcentage minime. Je ne veux pas essayer de le chiffrer. Je crois que cela représenterait 10 p. 100 ou moins.

M. McLean: Et ceci représente un pourcentage beaucoup moins élevé que vos importations provenant de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Le sénateur Sparrow: Vous avez également mentionné, monsieur McLean, que vous receviez entre 26 et 27 p. 100 de tout le bœuf abattu au Canada.

M. McLean: Oui.

Le sénateur Sparrow: Nous avons entendu un certain nombre de témoins, et je suis sûr que les représentants de votre société ont suivi nos audiences et ont remarqué, entre autre, deux témoignages: celui du ministre de l'Agriculture et celui

[Text]

perhaps others, who very clearly stated that the marketing system of this country was rotten. I for one, as others have done, questioned very closely the Minister of Agriculture in this regard. I asked him to be specific, and he alluded to some facts as did some of the other witnesses who appeared. Would you like to comment on that? You were certainly the first marketing group to appear before us that could answer that, particularly since you are handling 26 to 27 per cent of the total market. I think it is rather important, and I am not being at all facetious in asking this question, because I think it is extremely important to hear your thoughts and comments and defence, if there is such, against such statements.

Mr. McLean: Well, first I think it is a little difficult to comment fully intelligently on a statement that merely says the marketing system is rotten without saying in what respect it is rotten.

Senator Greene: But wasn't that also the conclusion of the Mackenzie Commission on Beef Marketing?

Mr. McLean: I wouldn't say that at all. I have their report, and I have with me a copy of their recommendations. It certainly does not indicate that they thought it was rotten. It does indicate that they thought there were some problems. I also think there were some problems. I do not think you would get anyone in our company to say that the marketing system is perfect. On the other hand I am not quite sure what in the world is perfect. But in general I think our feeling would be that the marketing system for beef is pretty good. It is a very responsive market and it must be a responsive market because the very fact that you are dealing with a perishable product means that it must be sold. Therefore the market system must adjust quickly enough to balance the sales with the input. In that respect it is a very responsive system. There are some improvements that could be made, of course, but I am not sure I am fully competent to comment on all the details and all the improvements we would suggest. In general we agree with some of the conclusions. But I think in the main we agreed with most of the recommendations of the Mackenzie Royal Commission with one or two exceptions. In the cases where we did not agree we felt no genuine opposition to the recommendations, but we felt that maybe the recommendations would not make much difference so they were not worth spending a lot of time on. That is a very general comment, I am sorry. I will be glad to try or let Mr. MacLeod try to answer any specific criticisms.

Senator Greene: I think you and other witnesses have indicated that the Montreal market is the demand centre that sets prices. Is that a fair statement?

[Traduction]

du représentant du Syndicat national des agriculteurs, qui ont affirmé clairement que le Canada avait un système de commercialisation lamentable. Comme bien d'autres, je mets également fortement en doute les allégations du ministre de l'Agriculture à ce sujet. Je lui ai d'ailleurs demandé de préciser, mais il s'est contenté de faire allusion à certains faits, imitant certains autres témoins. Auriez-vous des commentaires à formuler à ce sujet? De tous les représentants d'organismes de commercialisation à avoir comparu devant nous, vous êtes le premier qui puisse être en mesure de répondre à cette question, surtout du fait que vous représentez de 26 à 27 p. 100 de l'ensemble du marché. Je crois que votre exemple est très représentatif, et je ne veux pas du tout plaisanter en vous posant cette question, car je suis convaincu qu'il est extrêmement important que nous entendions vos réflexions, commentaires et apologies, s'il y a lieu, face à des déclarations.

M. McLean: D'abord, je crois qu'il est assez difficile de commenter intelligemment une affirmation qui laisse supposer que le système de commercialisation est lamentable, mais qui ne précise pas sous quel rapport il l'est.

Le sénateur Greene: Mais n'est-ce pas la conclusion à laquelle est également arrivé la Commission Mackenzie qui a fait enquête sur la commercialisation du bœuf?

M. McLean: Je ne dirais pas cela du tout. J'ai avec moi le rapport de cette Commission et une copie de ses recommandations. Rien dans ce rapport n'indique que ses auteurs croyaient que le système de commercialisation était lamentable. Ils ont tout simplement constaté qu'il y existait certains problèmes. C'est ce que je crois aussi: Je doute fort qu'on trouve quelqu'un au sein de notre société pour affirmer que le système de commercialisation est parfait. D'ailleurs, je ne suis pas sûr qu'il soit possible de trouver quelque chose de parfait en ce bas monde. Au contraire nous sommes généralement d'avis que le système de commercialisation du bœuf est plutôt efficace. C'est un marché très dynamique et il faut qu'il en soit ainsi car, du seul fait qu'il s'agit d'une denrée périssable, on doit faire en sorte que les produits s'écoulent rapidement. Le marché doit être suffisamment souple pour assurer l'équilibre entre les ventes et la production. Sous ce rapport, notre système est très dynamique. On pourrait, bien sûr, y apporter quelques améliorations, mais je ne suis pas certain d'être tout à fait en mesure d'expliquer de façon détaillée comment nous pourrions y arriver. De façon générale, nous sommes d'accord avec certaines des conclusions du rapport. Je dirais même que, dans l'ensemble à une ou deux exceptions près, nous appuyons la plupart de ses recommandations. En ce qui concerne les recommandations sur lesquelles nous n'étions pas d'accord, nous n'avons pas senti le besoin de nous y opposer concrètement, car nous avons eu l'impression qu'elles ne changeraient peut-être pas grand' chose et que, par conséquent, il ne valait pas la peine de s'y attarder outre mesure. Ce sont là des commentaires très généraux, j'en suis désolé. Je me ferai un plaisir de tenter de répondre à toute critique précise, ou de laisser à M. MacLeod le soin de le faire.

Le sénateur Greene: Je crois que vous avez indiqué, comme d'ailleurs d'autres témoins, qu'en raison de son importance

[Text]

Mr. McLean: I would not say it sets prices. But it certainly has a large influence on prices. You could hardly expect anything else in a market which consumes 32 per cent of a perishable product and produces only 5 per cent of that product. It is a very substantial importer of beef from the rest of Canada. You could hardly expect that it would not have a very potent influence on the market.

Senator Greene: But would it be your evidence that that market is composed of independent and competitive buyers? Or is there any evidence of any degree of collusion or tacit understanding which limits free, competitive, open bidding on that very important market?

Mr. McLean: I think that really goes beyond my knowledge and competence to answer. I will say that the information system, the jungle telegraph if you want, on the Montreal market is incredibly efficient, and that if anybody sells a car of beef at a price that is different from the price at the last sale, that will be known by almost every buyers in Montreal in a matter of minutes. There is no question but there is a very, very effective communication system. In addition there are a lot of brokers on the Montreal market, people who take no ownership. They just buy and sell and they generally operate in the way that they have a sale before they make a purchase. They are operating on a commission. And they are a potent source of quick information. That is their business and they make it their business to have, in so far as they can, the information about every sale. Now I do not think I have described anything that can be labelled collusion, but I am out of my field of competence on that question. I would like to make it clear that in no sense am I here to defend the beef wholesalers in Montreal. On the other hand, in no sense am I here to condemn them. We sell them a great deal of beef. I have not seen any evidence that they are breaking any laws.

The Chairman: You do not disagree or do you disagree with what the Mackenzie report said about the Montreal market, the price setting and the Thursday sale of a carload of beef setting the price for the whole country?

Mr. McLean: I have not read that for some time, but I think I would probably disagree in degree.

The Chairman: When you say you disagree to a degree, I think you agree with it.

Mr. McLean: No.

The Chairman: Then how do you disagree?

Mr. McLean: If my memory serves me aright, there is a suggestion there that the Montreal market is the price determining mechanism in Canada, and I do not agree with that. There are many other circumstances and many other markets

[Traduction]

comme centre de demande, c'est le marché montréalais qui détermine les prix. Est-ce bien le cas?

M. McLean: Je n'irais pas jusqu'à dire qu'il détermine les prix, mais il ne fait aucun doute qu'il les oriente considérablement. Cela n'a rien d'étonnant pour un marché qui consomme 32 p. 100 d'une denrée périssable, alors qu'il n'en produit que 5 p. 100. Les grossistes montréalais importent de très grandes quantités de bœuf en provenance du reste du Canada. On pourrait difficilement s'attendre à ce qu'ils n'exercent pas une très grande influence sur le marché.

Le sénateur Greene: Mais seriez-vous d'avis que ce marché est composé d'acheteurs indépendants qui se livrent une véritable concurrence? Vous semble-t-il plutôt qu'il y a une certaine connivence ou des ententes tacites entre eux, qui sont de nature à limiter l'offre libre, concurrentielle et ouverte sur ce très important marché?

M. McLean: Je crois que j'ai ni la compétence ni les connaissances pour répondre à cette question. Je dirais que le système de renseignements, dont dispose le marché montréalais, son mystérieux réseau de télécommunication, pour ainsi dire, est incroyablement efficace, de sorte que s'il se vend un wagon de bœuf à un prix différent de celui de la dernière vente, presque tous les acheteurs de Montréal auront pu en prendre connaissance en dedans de quelques minutes. Il est indéniable que le système de communication y est des plus efficaces. En outre, le marché montréalais compte un grand nombre de courtiers qui ne risquent jamais rien. Ils ne font qu'acheter et vendre et, généralement, ils ont déjà vendu leur marchandise avant même de l'avoir achetée. Ils ne tirent leurs revenus que de commissions. Et ils représentent une source puissante de renseignements rapides. C'est leur rôle de véhiculer l'information sur toutes les ventes et, quand ils le peuvent, ils le jouent pleinement. Je ne cois pas pour autant avoir décrit ce qu'on pourrait appeler de la connivence, mais je n'ai pas la compétence nécessaire pour statuer sur cette question. Qu'on me comprenne bien, je ne suis pas ici pour défendre les distributeurs de bœuf de Montréal, mais je ne suis pas ici pour les condamner non plus. Nous leur vendons beaucoup de bœuf, mais rien ne me porte à croire qu'ils enfreignent les lois.

Le président: Êtes-vous d'accord ou non avec les allégations du rapport Mackenzie en ce qui concerne le marché montréalais, à savoir qu'on y fixerait les prix pour l'ensemble du pays uniquement en fonction du prix établi le jeudi pour la vente d'un seul wagon de bœuf?

M. McLean: Il y a longtemps que j'ai lu ce rapport, mais je crois que je ne serais que partiellement d'accord avec ses recommandations.

Le président: Si c'est dans une certaine mesure, vous êtes donc d'accord?

M. McLean: Non.

Le président: Quelles sont vos réserves?

M. McLean: Si ma mémoire est bonne, on a dit que c'est sur le marché de Montréal que les prix sont fixés pour le Canada, et c'est là que je ne suis pas d'accord. Il y a beaucoup d'autres éléments et bien d'autres marchés qui influent sur le prix du

[Text]

which affect the price of beef. The Vancouver market is also a highly deficient market, which is supplied largely from Alberta and Saskatchewan, to some extent; that market has an influence, unquestionably. I have to agree that the Montreal market has a larger influence than any other single market simply because it is the biggest market; it has the biggest volume. When I said I disagree only in degree, as I remember it that really attributes to the Montreal market the power to set beef prices. I don't agree with that. I think it has a very substantial influence in setting beef prices. Every sale and every purchase has an influence, and when you are selling 32 per cent of the beef in Canada in one market that is a potent influence; there is no question about that.

Senator Greene: What proportion of the Montreal market is brokers and what proportion is direct purchases by the chain stores?

Mr. McLean: Perhaps Mr. MacLeod could answer that.

Mr. MacLeod: I don't think I have any figures with me to answer that.

Mr. McLean: I think we could estimate that for you, if I could take notice of it. I cannot give it to you out of my head.

Senator Greene: I think an estimate would be useful.

Mr. McLean: For example, the direct purchasers will be people like Steinberg's, Dominion Stores.

Mr. MacLeod: Provido.

Mr. McLean: The chain store people will be the direct purchasers. The other purchasers are wholesalers rather than brokers. The wholesalers would be the bigger influence. The distinction I am drawing is that the wholesaler, in my terminology anyway, is a man who takes ownership and has distributing facilities; he has a cooler and distributes the beef after he gets it. The brokers do not have any physical facilities; they are buying on behalf of a customer. I presume brokers will buy on behalf of retailers and also on behalf of wholesalers.

Mr. Roberts: If I could hazard a guess on that, it would probably be 50-50 sold direct and sold through brokers.

Mr. McLean: Sold through wholesalers.

Mr. MacLeod: Yes. It will be somewhere in that ball park.

Mr. McLean: If that figure is important to you, I should like to examine what information we have before you hang your hat on 50-50, if you don't mind.

Senator Greene: Perhaps I could make it more clear. There have been allegations made, particularly by the farmers' unions, that there are so few big chains that they are not really competitors; they are sharing the market, and they can control it to a degree so that Steinberg's, Dominion Stores and Loblaws all tacitly understand that there will not be a 10 cent spread in beef between one store and another, and that limits

[Traduction]

bœuf. Le marché de Vancouver laisse aussi énormément à désirer; il est approvisionné principalement par l'Alberta et par la Saskatchewan dans une certaine mesure; sans aucun doute ce marché exerce une certaine influence. Je dois reconnaître que celui de Montréal présente une importance bien plus grande que tous les autres pris séparément, tout simplement parce qu'étant le plus vaste il détient les plus gros volumes. Je n'étais donc d'accord que dans une certaine mesure seulement parce que cela signifiait que le marché de Montréal a en fait le pouvoir de fixer le prix du bœuf. Je ne le pense pas. Ce marché exerce selon moi une certaine influence sur l'établissement des prix du bœuf. Chaque vente et chaque achat exerce une influence, et il est évident que si les 32 p. 100 du bœuf du Canada se vendent sur un seul marché c'est qu'il est extrêmement important.

Le sénateur Greene: Encore à propos du marché de Montréal, quelle est la proportion des courtiers et celle des ventes directes pour les magasins à succursales?

M. McLean: M. MacLeod pourrait peut-être vous répondre.

M. MacLeod: Je ne pense pas avoir des chiffres ici pour vous répondre.

M. McLean: Nous pourrions peut-être vous donner une estimation si j'en prends note; je ne peux vous donner ces chiffres au hasard.

Le sénateur Greene: Une estimation nous serait utile.

M. McLean: Par exemple, les acheteurs directs seraient les chaînes Steinberg, Dominion.

M. MacLeod: Provigo.

M. McLean: Ces représentants des magasins à succursales seraient les acheteurs directs. Les autres seraient des grossistes plutôt que des courtiers; les grossistes exercent l'influence la plus déterminante. Je fais donc une distinction car dans ma terminologie le grossiste prend possession de la marchandise, il a des services de distribution, des congélateurs et distribue les bœufs qu'il achète. Les courtiers n'ont pas d'installations, ils achètent au nom d'un client. J'imagine que certains d'entre eux achètent pour des détaillants et aussi pour des grossistes.

M. Roberts: Si je pouvais risquer une supposition, il y aurait probablement 50 p. 100 de ventes directes et 50 p. 100 de ventes par l'entremise de courtiers.

M. McLean: Par l'entremise de grossistes?

M. MacLeod: Oui. Ce serait dans cet ordre d'idée.

M. McLean: Si ce chiffre est important pour vous, j'aimerais, si vous le voulez bien, examiner les renseignements que nous avons avant de fixer la proportion que vous nous avez donnée.

Le sénateur Greene: Je pourrais peut-être donner d'autres précisions. Certains, et notamment les syndicats d'agriculteurs, prétendent que les grands magasins à succursales sont si peu nombreux qu'ils ne sont pas réellement concurrentiels; ils se partagent le marché, et peuvent le contrôler de sorte que Steinberg, Dominion et Loblaws s'accordent tacitement pour ne pas dépasser une marge de 10 p. 100 pour le bœuf d'un

[Text]

the bidding, to the detriment of the producer and yourselves as the sellers.

Mr. McLean: I do not think I could comment on that. The chain stores, of course, all buy from us. They are all tough buyers, as you would expect. Any man who is buying those sorts of quantities will pay quite a bit of attention to the price he is paying. They are all tough bargainers. We certainly have no evidence to indicate that they operate in concert. Indeed, we have evidence to indicate the opposite, that they do not operate in concert. There is no question that the chains have a powerful influence on the market, because they are big buyers.

One thing I would say about the chains is that we have been pretty choked up with beef in the world over the last 18 months. Canada's production went up substantially; the United States production went up about the same or a little more; Australian and New Zealand production went up much faster; the Common Market countries started out with the objective of becoming self-sufficient in beef and their production went way up; South American production went up. The world has been pretty choked up with beef and we have an awful lot of beef to move in the market. Whatever else the chain stores have done, they have done a great job of featuring beef in the last few years; they move a lot of beef, which has been a very necessary service.

Senator Sparrow: At some time during the meeting certainly I will ask a question about what you see could happen soon to ensure that a fair return is received by the cattle producers of the country. That relates to imports, marketing and so on. Let me gradually work up to that with a number of questions on marketing. Some witnesses have suggested that all finished beef should be auctioned rather than negotiated through the back door as such. How does your firm look at that aspect? Would you be in favour of that? I might add that it would have to be done by legislation.

Mr. McLean: To start with, I don't know anything about the back door you refer to.

Senator Sparrow: I am sorry. I mean delivered directly to a packing plant.

Mr. McLean: Are you talking of all cattle or beef?

Senator Sparrow: Beef, slaughter beef.

Mr. Roberts: Live cattle?

Senator Sparrow: Yes, live cattle.

Mr. McLean: I think we ought to be clear about that point. If all cattle were auctioned it would not worry us in the least; we would be happy. We buy a great many cattle at auction now, probably the majority. We buy cattle direct from feedlot operators in many cases, if that is the way they wish to sell them. It would not worry us a bit if we bought all our cattle at auction.

Senator Sparrow: All your slaughter cattle?

Mr. McLean: On the other hand, I am certainly not going to try to speak for livestock producers, particularly with Mr.

[Traduction]

magasin à l'autre, ce qui limite les enchères, au détriment du producteur, aussi bien que des vendeurs.

M. McLean: Je ne voudrais pas faire de commentaires à ce sujet. Naturellement, les magasins à succursales achètent tous chez nous. Comme vous pouvez le penser, la partie est très serrée avec de tels acheteurs, car en achetant de très grandes quantités, ils s'intéressent évidemment au prix. Ils marchandent tous énormément. Mais nous n'avons aucune preuve pour dire qu'ils agissent de concert. En fait c'est plutôt l'inverse qui est vrai, et on ne peut donc pas dire que les magasins à succursales ont une grande influence sur le marché, parce que ce sont d'importants acheteurs.

Au sujet des magasins à succursales, je voudrais dire que ces 18 derniers mois, il y a eu d'énormes quantités de bœuf dans tous les pays du monde. Au Canada la production s'est nettement accrue; celle des États-Unis, au même rythme sinon plus vite; celle de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande s'est accrue davantage; les pays du Marché commun ayant voulu assurer leur indépendance au niveau du bœuf, leur production a augmenté; celle de l'Amérique du Sud aussi. Tous les pays du monde ont produit énormément de bœuf, et le marché a fait circuler des stocks considérables. Les magasins à succursales ont peut-être leurs défauts, mais ils ont contribué sensiblement à vendre du bœuf ces dernières années; ils en assurent l'écoulement, ce qui est un service essentiel.

Le sénateur Sparrow: Je vous demanderais certainement à un certain stade si vous estimez qu'il soit possible d'assurer des gains satisfaisants aux producteurs de bovins du Canada. Ma question traite maintenant des importations, de la commercialisation et ainsi de suite. Je commencerais tout d'abord par un certain nombre de questions sur la commercialisation. Certains témoins estiment que tout le bœuf engraisé devrait être vendu aux enchères plutôt que de le placer sur le marché comme tel, par des moyens détournés. Que pense votre entreprise de cette question? Souscrivez-vous à une telle proposition? J'ajouterais que cela devrait se faire par une mesure législative.

M. McLean: Pour commencer, je ne vois pas de quels moyens détournés vous voulez parler.

Le sénateur Sparrow: Je suis désolé, je voulais dire en livrant le bœuf directement à des abattoirs.

M. McLean: Parlez-vous de tous les bovins?

Le sénateur Sparrow: Du bœuf, du bœuf d'abattage.

M. Roberts: Des bovins vivants?

Le sénateur Sparrow: Oui.

M. McLean: Il me semble qu'il faut être précis à cet égard. Si tous les bovins étaient mis aux enchères, cela ne pourrait que nous rendre très heureux. Actuellement, nous achetons beaucoup de bovins aux enchères—la plus grosse partie, sans doute. Nous achetons des bœufs directement dans les parcs d'emboche dans bien des cas, si ces producteurs le souhaitent. Nous ne serions nullement mécontents d'acheter tous nos bœufs à l'encan.

Le sénateur Sparrow: Tous vos bœufs d'abattage?

M. McLean: D'autre part, je ne vais certainement pas essayer de parler au nom des éleveurs de bétail, particulière-

[Text]

Hargrave looking on. I think you would find that there would be a substantial degree of objection to that from some of the cattle feeders, who like to trade direct, who don't want to pay the charges of putting cattle through an auction.

Senator Sparrow: We have been told that only somewhere around 20 some per cent of the slaughter beef in Alberta were sold by auction; the rest were moved direct.

Mr. McLean: I cannot answer that, but I could find out. I don't know whether Mr. MacLeod knows.

Mr. MacLeod: That is probably right, senator. A lot of cattle in Alberta are sold through so-called sealed bids.

Mr. McLean: Which is a form of auction, if you wish, a form of competitive bidding.

Senator Sparrow: I don't know whether that was included in the figure. Suppose provision was made that all slaughter cattle be auctioned. Do you think that would make the competition greater in the industry, and do you think there would be a benefit to the producer if that happened?

Mr. McLean: No, I don't; I don't think it would make any difference. If there was a difference, I think it would be undetectable. I want to emphasize that I think how people sell cattle should be the producers' decision, not our decision. We will buy in whatever way they want to sell. Opinions that I express on how cattle should be sold should be qualified to the extent that I am talking about somebody else's business, not my own business, and I always find that a rather risky venture.

Senator Greene: Are Canada Packers involved in producing at all? Is there any vertical integration?

Mr. McLean: No.

Senator Greene: If not, why not?

Mr. McLean: We produce a miniscule amount of beef. We grow and we feed some cattle at our research farm just north of Toronto. That is entirely for the purpose of testing and checking feeding formulas and results. That is a miniscule quantity. From time to time we have had some cattle fed for us on a fee basis, but it would represent well under 1 per cent of our production. It is nothing.

Senator Sparrow: Representations have been made to us by witnesses that there should be provision that the beef has to be purchased f.o.b. the point of slaughter rather than at Montreal as it is delivered. They seemed to believe that once the beef was loaded on the boxcar and was on the rails travelling it was then sold. It therefore put the Montreal broker in a better position to negotiate and to buy that beef cheaper.

[Traduction]

ment lorsque M. Hargraves est présent. Je pense que vous constateriez que certains des engraisseurs s'y opposeraient assez fortement; ils aiment vendre leur bétail directement, et non pas payer les frais de vente aux enchères.

Le sénateur Sparrow: On nous a dit, qu'en Alberta, environ 20% seulement des bovins de boucherie sont vendus aux enchères, les autres sont expédiés directement.

M. McLean: Je ne peux pas vous donner une réponse, mais je peux m'informer. Je ne sais pas si M. McLeod est au courant.

M. MacLeod: C'est probablement vrai, sénateur. Une grande partie du bétail est vendue en vertu de soumissions scellées.

M. McLean: Or cela constitue une forme d'enchères, si vous voulez, une forme d'enchères concurrentielles.

Le sénateur Sparrow: Je ne sais pas si c'était inclus dans les chiffres. Supposons qu'on ait prévu que tous les bovins de boucherie seraient vendus aux enchères. Pensez-vous qu'une telle mesure accroîtrait la concurrence dans cette industrie, et qu'elle serait avantageuse pour les éleveurs si elle se concrétisait?

M. McLean: Non, je ne pense pas que cela changerait la situation; s'il y avait un changement, je pense qu'on ne s'en rendrait pas compte. Je tiens à souligner, qu'à mon avis, les éleveurs devraient décider comment vendre leur bétail; ce n'est pas à nous d'en décider. Nous l'achèterons quel que soit le moyen de vente qu'ils emploieront. L'opinion que j'exprime sur les méthodes de vente du bétail devrait être considérée avec une certaine réserve, puisque je parle des affaires de quelqu'un d'autre, non des miennes et je trouve toujours que c'est plutôt risqué.

Le sénateur Greene: Les exploitants de salaisons du Canada sont-ils engagés dans la production? Y a-t-il une intégration verticale?

M. McLean: Non.

Le sénateur Greene: Sinon, pourquoi?

M. McLean: Nous produisons une quantité minime de viande de boeuf. Nous élevons et nous engraissons du bétail à notre ferme de recherches juste au nord de Toronto. C'est seulement afin de mettre à l'épreuve et de vérifier les formules d'engraissement et d'en étudier les résultats. Il s'agit d'un nombre très réduit de bovins. De temps à autre, nous chargeons quelqu'un d'engraisser du bétail pour nous, moyennant une rémunération, mais cela ne représenterait que moins de 1% de notre production. C'est négligeable.

Le sénateur Sparrow: Des témoins nous ont fait observer qu'on devrait prévoir que la viande de boeuf pourrait être achetée franco à bord au point d'abattage, plutôt qu'à Montréal, à la livraison. Ils semblaient penser qu'une fois que la viande de boeuf avait été placée dans les wagons de marchandises et qu'elle était acheminée par train vers sa destination, elle était dès lors vendue. La pratique actuelle place le courtier de Montréal dans une position très avantageuse pour négocier et acheter cette viande de boeuf à meilleur marché.

[Text]

Mr. McLean: That is certainly a widely held opinion. I think we would prefer to have beef sold before it leaves the point of origin. We have not been able to manage it to any extent in Montreal, though. We agree with the idea and would prefer it, but on the other hand I have to qualify it to the extent that it would not really make as much difference as people might think. It would be tidier; it would remove any suspicions of the kind of effects you have mentioned; but I do not think it would make as much of a difference as people have imagined.

For example, it is just as hazardous for us to have a cooler full of beef in Lethbridge as it is to have beef moving in railway cars across the country. We still have that beef; we still have to sell it. Whether it is domiciled in Lethbridge or is domiciled in railway cars on their way to Montreal makes not that much difference.

But I do agree that it would be a tidier system and would give the appearance of eliminating certain criticisms. Whether those criticisms are entirely valid or not is not the whole point. The fact is that there is criticism and there is no reason for not trying to alter that situation.

The Chairman: If there is skulduggery in the Montreal market, would this remove the possibility of that?

Mr. McLean: I do not think it would.

The Chairman: Why not?

Mr. McLean: Because you are just as badly off if you have a cooler plugged up in Lethbridge as if you have it rolling on the rails. You still own it and you still have to sell it. Where it happens to be when you are trying to sell it is not nearly as important a factor as it appears. People tend to think that once the beef is rolling to Montreal you have committed yourself. That is true, but you commit yourself when you kill it. Twenty-seven per cent of the total Canadian beef and 60 per cent of Alberta beef is sold in Montreal. That is where the people are who will eat it. Whether it is hanging in a cooler in Lethbridge or is in a railway car hardly makes any difference if you know it is going to be sold in Montreal. So it does not have as potent an effect as people might think.

The Chairman: If it is in your premises in Lethbridge it is more secure from your point of view than if it is in somebody else's car.

Mr. McLean: No. We cannot kill any more beef because the cooler is full. Generally speaking, the coolers in Lethbridge are full all of the time. As soon as some beef moves out of them there is some moving into them. If we did not ship, then we would have to shut the kill down.

But I am not arguing with you, because as I say I would prefer to sell it before it leaves the point of origin. But I do not

[Traduction]

M. McLean: C'est une opinion certainement répandue. Je pense que nous préféreriez que la viande de boeuf soit vendue avant qu'elle ne quitte le lieu d'expédition. Toutefois, nous n'avons pas réussi à le faire accepter à Montréal. Nous souscrivons à cette idée et nous préféreriez qu'il en soit ainsi, mais d'autre part, je dois exprimer des réserves dans la mesure où cela ne changerait pas autant la situation qu'on pourrait le penser. Le système serait plus ordonné; on n'entreprendrait plus de doutes du genre de ceux dont vous avez parlé, mais je ne pense pas qu'une telle méthode changerait la situation autant qu'on se l'imagine.

Par exemple, il est aussi aléatoire pour nous de voir une chambre frigorifique pleine de viande de boeuf à Lethbridge, que de voir la viande de boeuf acheminée par le train à travers le Canada; la viande nous appartient toujours et nous devons encore la vendre. Qu'elle soit gardée à Lethbridge ou dans des wagons à destination de Montréal, cela ne fait pas une grande différence.

Mais je dois convenir que ce serait un système plus ordonné et qu'en apparence il pourrait faire taire certaines critiques. Que ces critiques soient entièrement valables ou non, ce n'est pas exactement ce dont il s'agit. Le fait est que des critiques sont formulées, et il n'y a aucune raison de ne pas essayer de modifier cette situation.

Le président: Un tel système n'empêcherait-il pas l'emploi de procédés malhonnêtes sur le marché de Montréal?

M. McLean: Je pense que non.

Le président: Pourquoi pas?

M. McLean: Parce qu'on est dans une situation aussi désavantageuse à Lethbridge si une chambre frigorifique est pleine de carcasses que si ces dernières sont dans des wagons roulant sur les rails. La viande nous appartient toujours, et il nous reste à la vendre. Le lieu où elle se trouve lorsque vous essayez de la vendre n'est pas un facteur aussi important qu'on pourrait le croire. Les gens ont tendance à penser qu'une fois que la viande de boeuf est en route vers Montréal, le vendeur est coincé. C'est exact, mais le vendeur n'est vraiment coincé que lorsque l'animal a été abattu. 27 p. 100 du total de la viande de boeuf canadienne et 60 p. 100 de la viande de boeuf de l'Alberta sont vendus à Montréal. C'est dans cette ville que se trouvent les consommateurs éventuels. Que la viande soit suspendue dans une chambre frigorifique à Lethbridge ou en transit dans un wagon, cela ne fait presque pas de différence, si vous savez qu'elle sera vendue à Montréal. Par conséquent, ce facteur n'a pas un effet aussi important qu'on pourrait le penser.

Le président: Si elle est dans vos locaux à Lethbridge, elle est plus en sécurité à votre point de vue, que si elle est dans le wagon de quelqu'un d'autre.

M. McLean: Non, nous ne pouvons pas abattre d'autres bovins puisque la chambre frigorifique est pleine. En général, à Lethbridge les chambres frigorifiques sont toujours pleines. Dès qu'on enlève des carcasses, on en met d'autres. Si nous n'en expédions pas, nous devons cesser l'abattage.

Mais je ne vous contredis pas, parce que comme je l'ai dit, je préférerais la vendre avant qu'elle quitte le lieu d'expédition.

[Text]

think that would make as big a difference as some people think.

Senator Greene: Well, the big wheeler dealers who are suspect in Montreal would merely move their operations to Lethbridge, wouldn't they?

Mr. McLean: No. Their job is to sell the beef to the independent trade, and in the light of the distributive trade in Montreal that is where they must be located. That is where their business is.

Senator Sparrow: Could you explain to us the system of rebates or incentives on freight rebates? Is that a good system in your opinion?

Mr. McLean: I will have to go back in time a little to explain how this arose. Ten years ago all beef from the west which moved by rail was shipped in cars which held about 33,000 pounds. Those cars were equipped to hang quarters of beef. About ten years ago, approximately, the railways came along with cars which would hold 60,000 pounds as opposed to roughly half that. From their point of view it was cheaper to move the beef that way, of course. In order to try to persuade people like us to convert to these large cars, they offered a better freight rate on the large cars. At that time, in the beginning, the differential was about one cent per pound between the large and small cars. It is now about two cents a pound, I believe. At that time, so far as I know anyway, none of the plants in Montreal, and certainly not ours, and none of the wholesalers were equipped to deal with those large cars at their premises. The problems of unloading sides are different from the problems of unloading carcasses. I will not burden you with details, but the rail heights were all wrong and there were all sorts of other problems. But we agreed to start using the large cars. In fact, we were anxious to because, obviously, it would cut the expenses of the system. Naturally, that meant we had to alter our premises in Montreal to cope with the large cars. We also had to go around to our customers, the Montreal wholesalers, and persuade them to alter their premises to handle those cars. In the process of that negotiation, the wholesalers said to us, "Why should we spend money altering our premises if we don't get any advantage out of the freight rate?" Though a process of negotiation, then, we agreed to give them 75 per cent of the freight saving while we retained 25 per cent of the freight saving. When I say "retained," you have to remember that this does affect the competitive situation and the expenses of the total system. So that is how that all arose. That is still the case.

Let me give you an example. Suppose the market is quoted in Montreal at 74 cents. In fact, the delivered price of that beef to a wholesaler is 74 cents less three-quarters of whatever that differential is today, which is about one forty. The actual

[Traduction]

Mais, contrairement à certains, je ne pense pas que cela changerait sensiblement la situation.

Le sénateur Greene: Les grandes entreprises qui sont suspectes à Montréal n'auraient qu'à déplacer le centre de leurs opérations à Lethbridge, n'est-ce pas?

M. McLean: Non. En fait leur travail consiste à vendre du bœuf aux indépendants et vu l'importance du commerce de détail à Montréal, c'est là qu'ils doivent se trouver, car c'est là que sont leurs affaires.

Le sénateur Sparrow: Pouvez-vous nous expliquer le système de rabais ou d'incitation, consentis pour le fret? S'agit-il d'un bon système selon vous?

M. McLean: Pour vous expliquer cela il me faudra revenir un peu en arrière et vous expliquer les éléments qui en ont été à l'origine. Voici dix ans le bœuf de l'Ouest était acheminé par rail et entreposé dans des wagons d'une contenance approximative de 33,000 livres. Ces wagons étaient conçus pour transporter des quartiers de bœuf suspendus. Il y a approximativement dix ans, les chemins de fer commencèrent à exploiter des wagons d'une capacité de 60,000 livres ce qui représentait une capacité double. A leur avis, il s'avérait moins cher de transporter le bœuf de cette façon. Afin de nous persuader à nous convertir à l'usage de ces wagons gros porteurs, ils nous ont consenti des taux de fret bien meilleurs. A l'époque, au début, l'écart était approximativement de un cent par livre entre ces wagons et les autres plus petits. Cet écart est approximativement, je crois, à l'heure actuelle, de deux cents la livre. A l'époque, du moins d'après ce que je me souviens, aucune usine de Montréal et certainement pas la nôtre, pas plus d'ailleurs que les grossistes, n'était équipée pour accueillir ces wagons à grandes capacités dans leurs installations. Les problèmes de déchargement de la viande en quartiers sont différents des problèmes de déchargement des carcasses. Je ne voudrais pas alourdir mon exposé de détails mais la hauteur des rails n'était pas la bonne et il se posait également toutes sortes de problèmes. Cependant nous avons accepté d'utiliser les gros wagons. En fait, nous étions très désireux de le faire parce qu'il va sans dire que cela nous permettrait de réduire nos dépenses. Naturellement, cela impliquait qu'il nous fallait modifier nos installations de Montréal pour pouvoir accueillir ces wagons. Nous avons également dû intervenir auprès de nos clients, et auprès des grossistes de Montréal pour les persuader de modifier leurs installations. Pendant les négociations, les grossistes nous ont dit «pourquoi dépenser de l'argent pour modifier nos installations si nous ne retirons aucun profit des taux de fret peu avantageux?» Par le biais des négociations nous leur avons alors consentis 75 p. 100 des économies réalisées sur le fret et quant à nous, nous en avons conservé 25 p. 100. Lorsque je parle de «conserver» il convient que vous vous souveniez que cela ne porte aucunement atteinte à la situation compétitive ainsi qu'aux dépenses du système dans son intégralité. Ainsi voilà comment cela s'est passé. C'est toujours le cas.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Supposons que le marché à Montréal soit de 74 cents. En fait, le prix du bœuf livré aux grossistes est de 74 cents moins trois quart de l'écart existant aujourd'hui, ce qui représente approximativement un

[Text]

delivered price will be 74 cents less one forty, which is 72-60. All the buyers know that; all the chain store buyers know it. It is really a question of the mechanics of how you quote the price. Personally, I think it would be much better if the price were quoted as the net price delivered. In other words, if you quoted the 72-60 and not the 74. There is a tendency, certainly, to suspect that that 74 cents is a misleading figure, because it is not the net cost of the purchase. It does not mislead anybody in the trade, though. Everybody knows it. But, unfortunately, although we think it would be better if the price were quoted as the net price delivered, we have not been able to persuade the wholesalers to buy it that way. After all, they are the purchaser, and if they will not buy it that way, we cannot sell it that way. I would much prefer the thing was quoted as the net delivery price.

Senator Sparrow: does this end up being of benefit to the purchaser in Montreal, or of benefit to you for your 25 per cent of that, and does any of that benefit flow back to the producer?

Mr. McLean: Yes, of course it does. It is impossible, obviously, to spell out at any one point in time what flows and where. That is merely one other expense in the system. It is exactly the same as the labour expense, for example, that we incur on our killing floor. Who pays that? I do not know whether the producer or the consumer pays it, but someone pays it between one end and the other. This is just one of the expenses in the system. I do not think it really has any effect at all, whether it is quoted the way it is now or whether it is quoted the way I would prefer it to be. I think it would present a better appearance, quite frankly.

Senator Sparrow: Relating back to the original questions and answers so far as purchasing that beef at f.o.b. at the slaughter place, if that difference in the return they are getting for having made their operations a little more efficient, and so on, surely at some point they will have paid for the changes they made in the handling facilities at that end? Surely that will be paid for at some time. Therefore, it seems to me, if you were purchasing f.o.b., that one cent or one cent and a half would, in fact, eventually start to flow back perhaps to the packer or to the slaughter at that level, and perhaps to the producer.

Mr. McLean: It does now. It is a question of whether competition is working. It does not matter how you quote it. It is one of the total expenses in the system. For example, there is no way of proving who pays for what in the system. What you can say is that certainly, as a result of a two-cent per pound lower freight rate, there is an expense saving in the total marketing system for the beef. That is unquestioned. The railways are getting two cents per pound less for shipping it. There is no way of determining who gets what share of that. All you can do in a competitive system is look at whether the retained profit of the wholesalers and packers added together is greater per animal than it was before. If it is not greater per animal than it was before, then that two cents has either been

[Traduction]

cent et quarante. Le prix véritable à la livraison sera donc de 74 cents moins 1.40 ce qui donne 72.60. Tous les acheteurs le savent, tous les acheteurs de viande des supermarchés le savent également. Il s'agit d'une question portant sur le mécanisme de détermination des prix. Quant à moi, je pense qu'il serait préférable de donner les prix nets à la livraison. En d'autres termes, il serait préférable de dire 72.60 plutôt que 74. On pourrait à croire que ces soixante-quatorze cents sont trompeurs parce que, en fait, il ne s'agit pas du prix net à l'achat. Mais tous les gens du métier ne se trompent pas. Chacun le sait. Mais malheureusement, même si nous pensons qu'il serait préférable de donner le prix net à la livraison; jusqu'à présent nous n'avons pas été en mesure de persuader les grossistes d'acheter de cette façon. Après tout, ils sont les acheteurs et s'ils ne veulent pas acheter de cette façon, nous ne pouvons pas, quant à nous, leur vendre de cette manière. Pour ma part, comme je l'ai dit, je préférerais qu'on donne le prix net à la livraison.

Le sénateur Sparrow: Est-ce que cela profite aux acheteurs de Montréal ou alors en profitez-vous jusqu'à concurrence de 25% et les profits enregistrés se répercutent-ils sur les producteurs?

M. McLean: Bien entendu. Manifestement, il n'est pas possible de dire à un moment qui profite de quoi et quand. Il ne s'agit en fait que d'une autre dépense qu'entraîne le système. Il en est de même pour les dépenses de main-d'œuvre par exemple que nous subissons à l'abattoir. Qui les assume? Je ne sais pas si c'est le producteur ou le consommateur mais ce que je sais c'est qu'il y a quelqu'un qui les assume quelque part. Il s'agit là d'une des dépenses qu'entraîne le système. Je ne pense pas qu'il soit vraiment si important de donner des prix de la façon actuelle ou alors de la façon que je préférerais. Je pense que cela serait mieux et je vous le dis en toute franchise.

Le sénateur Sparrow: Pour en revenir à vos questions et réponses du début en ce qui concerne l'achat de bœuf F.O.B. abattoir, la différence qu'ils empochent pour avoir rendu leurs opérations un peu plus efficaces, etc. à un certain moment devrait leur permettre de rembourser les modifications qu'ils ont apportées à leurs installations? Il va sans dire qu'à un certain moment ils rentreront dans leurs frais. Conséquemment, il me semble que si vous achetiez F.O.B., ce cent ou cent et demi devrait en fait commencer à profiter à l'entreprise de salaisons ou à l'abattoir voire peut-être au producteur.

M. McLean: C'est en effet le cas maintenant. Tout dépend si le marché est compétitif. Peu importe la façon dont vous donnez les prix. Il s'agit là d'une des dépenses globales du système. Par exemple, il n'est pas possible de déterminer qui paie quoi dans le système. Ce que l'on peut dire c'est que consécutivement à une économie de deux cents par livre sur les taux de fret, il s'en suit une économie dans le système global de commercialisation du bœuf. Cela va sans dire. Les compagnies de chemins de fer reçoivent deux cents par livre de moins par expédition. Il reste néanmoins difficile de déterminer qui reçoit quelle partie de quoi. Tout ce que l'on peut faire dans un système compétitif c'est de voir à ce que l'ensemble des profits réalisés par les grossistes et des entreprises de salaisons soient

[Text]

passed back to the producer or passed on to the consumer, or most likely some mixture of those two.

Senator Sparrow: You said you do not know who pays for it. I know who pays that cost. It is either the producer at this end or the consumer at that end.

Mr. McLean: Yes, of course.

Senator Sparrow: In the last three or four years have the profits of Canada Packers increased? At a time when the returns to cattle producers have been reduced, have your profits increased?

Mr. McLean: I did not come equipped with historic figures on that, but I think my memory is good enough to make a general comment. Our profits in beef last year—can you remember the figure, Lloyd, and tell me the amount for the last fiscal year?

Mr. MacLeod: I think that on a narrow eye basis—

Mr. McLean: I don't want the narrow eye basis. That does not mean anything to anyone except us.

Mr. MacLeod: I think it was point seven.

Mr. McLean: I think we made last year, in beef, 0.7 cents per pound net. Again, if these figures are for any other purpose except illustration, I would like to have the opportunity to look them up. That will be pretty close. We consider that to be an unsatisfactory profit on beef. To earn enough for the investment required to do the business, you must produce at least one per cent to justify the capital and effort. At the moment the producers are in trouble, and, quite frankly, so are we. At the moment and for the last three months we have lost a lot of money in the beef business. I can give you a more specific answer to that question with figures, if that is required.

Senator Sparrow: I appreciate that you would like to have one per cent, but does that 0.7 represent an increase over three or four years ago?

Mr. McLean: I would be afraid to try to quote those figures out of my head. I suggest the year before was much better than that, but I would like to have a chance to check it.

Senator Sparrow: Statements were made before the committee that the profits of your portion of the industry have been going up.

Mr. McLean: I know that is not the case. I am sorry, but I cannot demonstrate it with figures out of my head.

The Chairman: You have made a profit from other sections of your industry, outside of beef?

Mr. McLean: Hopefully, yes.

The Chairman: Which has compensated to some extent?

Mr. McLean: Yes.

[Traduction]

plus importants par tête qu'ils ne l'étaient auparavant. Si ce n'est pas le cas, on peut alors dire que deux cents se sont répercutés sur le producteur ou sur le consommateur ou plus vraisemblablement ou sur les deux à la fois.

Le sénateur Sparrow: Vous avez déclaré que vous ne saviez pas qui assumait ces frais. Moi je le sais. Il s'agit soit du producteur d'une part ou d'autre part du consommateur.

M. McLean: Oui, bien entendu.

Le sénateur Sparrow: Au cours des trois ou quatre dernières années les bénéfices réalisés par les entreprises de salaisons canadiennes ont-ils augmentés? A un moment où les bénéfices des éleveurs diminuaient les vôtres ont-ils augmentés?

M. McLean: Je n'ai pas de chiffres exacts à ce sujet, mais je crois que ma mémoire est assez fidèle pour me permettre de faire des observations générales. Pour ce qui est du bœuf, nos profits de l'an dernier—Lloyd, te souviens-tu des chiffres relatifs à la dernière année financière?

M. MacLeod: Je crois qu'à vue de nez—

M. McLean: Sois plus précis. Les approximations n'intéressent que nous.

M. MacLeod: Je crois que c'était 0.7.

M. McLean: Je crois que l'an dernier, nos profits nets étaient de 0.7 cent la livre de bœuf. Encore une fois, si ces chiffres servent à autre chose qu'à vous informer d'une façon générale, j'aimerais qu'on me donne la chance de les vérifier. Le chiffre que je vous ai donné est très près de la vérité. Nous considérons que ces profits sont insuffisants. Si on veut réaliser assez de profits pour effectuer les investissements nécessaires à la bonne marche de l'entreprise, il faut faire au moins 1% de profit pour compenser le capital investi et les efforts déployés. À l'heure actuelle, les producteurs ont des difficultés, et pour être francs, nous en avons également. À ce jour et au cours des trois derniers mois, nous avons perdu beaucoup d'argent dans l'industrie du bœuf. Je peux vous donner des chiffres précis à ce sujet, si vous le désirez.

Le sénateur Sparrow: Je comprends que vous ayez besoin de profits correspondant à 1 p. cent, mais les 0.7 dont vous avez parlé représentent-ils une augmentation par rapport aux trois ou quatre dernières années?

M. McLean: Je n'oserais pas vous donner des chiffres de mémoire. Je crois que l'année précédente a été meilleure, mais j'aimerais pouvoir m'en assurer.

Le sénateur Sparrow: Des témoins ont déclaré devant notre Comité que les profits de votre secteur de l'industrie n'ont cessé d'augmenter.

M. McLean: Je sais que c'est faux. Je suis désolé, mais je ne peux vous le prouver sans chiffres à l'appui.

Le président: Avez-vous réalisé des bénéfices à partir d'autres secteurs de votre industrie, le bœuf mis à part?

M. McLean: Je l'espère.

Le président: Ces profits ont-ils compensé vos investissements?

M. McLean: Oui.

[Text]

The Chairman: You are not as badly off with the whole operation as you are with the beef operation?

Mr. McLean: No. I am not crying the blues about the beef operation. It is a cyclical operation. There will always be years when it is tough. There always have been. We make a respectable earning out of beef based on investment, in good years. On average we are not crying; but it is just not true that we make more money when the producers are in trouble. We do not. It is tough for everyone. It is natural enough in a competitive system. We are trying to move more beef than everyone would like to be trying to move right now. Therefore, in order to get it into consumption—it has to go into consumption; there is no other choice—the retailers and ourselves are putting prices on it that are lower than anyone would like. I cannot speak for the retail industry, but I am perfectly certain that in the last year their margins in beef have been way below historic levels. Certainly our margin has not been good, and neither has the producers'. It is perfectly natural, under the circumstances. The producer is trying very hard to get as much money as he can and he is in trouble. That tends to keep the price of live animals up. The retailers and ourselves are trying to put beef into consumption at a rate a few per cent faster than we would like, and that tends to depress the retail selling price. So the margin in between is squeezed for everyone.

Senator Greene: The Mackenzie report suggested that further processing should occur at the source of slaughter—namely, in western Canada. Does your company have any plans to follow that suggestion, and, if not, why not. I do not want to involve myself in your internal management, because that is your business. Is the general government scheme, including freight rates, part of the reason that you do not intend to follow the Mackenzie report—

Mr. McLean: No. The Mackenzie report suggested that and we agree with it. In fact, we agreed with it a long time before the Mackenzie report was published. It is happening. Do we have any plans? The answer is yes. Right at the moment we have just installed at Calgary a beef-cutting set-up to make boxed beef. That has been operating just a few weeks or months. We are in the process of enlarging the second phase of that construction, which will be completed about next April. That plant will cut about 2,000 carcasses a week into boxed beef. We have plans on paper but not yet under construction to do something similar at other points. We are already and have been for some time cutting beef at Edmonton, Winnipeg, Toronto and Vancouver. We believe that this is the way the industry will go. We believe that within seven or eight years, of the butcher cattle, those suitable for cutting—in other words, the high-grade butcher cattle—probably something over 70 per cent will be marketed in that way.

[Traduction]

Le président: Votre situation générale n'est pas aussi précaire que votre situation dans l'industrie du bœuf?

M. McLean: Non. Je ne suis pas ici pour me lamenter sur les déboires de l'industrie du bœuf. Nos opérations suivent un cycle. Il y a toujours des années difficiles. Il y en a toujours eu. Nous faisons des profits appréciables dans l'industrie du bœuf sur la base des investissements effectués au cours des bonnes années. Nous ne nous plaignons pas de la situation moyenne; il reste qu'il est faux que nos profits augmentent lorsque les producteurs ont des difficultés. Les années difficiles sont difficiles pour tout le monde. C'est tout à fait naturel, compte tenu de la concurrence. Nous essayons de mettre en vente plus de bœuf que tout le monde ne le souhaiterait à l'heure actuelle. Par conséquent, pour pouvoir demeurer dans le marché—et nous devons y rester—les marchands de détail ainsi que nous-mêmes fixons des prix plus bas que nous ne désirerions. Je ne peux pas me prononcer au nom de l'industrie de la vente au détail, mais je suis absolument certain qu'au cours de la dernière année, les profits que ses membres ont tirés de la vente du bœuf ont été bien inférieurs à ceux des années précédentes. Il ne fait aucun doute que nos profits n'ont pas été fameux non plus, ni ceux des producteurs. Dans les circonstances, il est tout à fait naturel que les producteurs essaient par tous les moyens de faire autant de profits que possible, et ils ont de la difficulté à y parvenir. Cela tend à maintenir le prix du bétail à un niveau élevé. Les marchands de détail ainsi que nous-mêmes essayons de mettre le bœuf sur le marché à un rythme un peu plus rapide que nous n'aimerions, et cela tend à faire baisser le prix de vente au détail. Ainsi, la marge de profit est assez étroite pour tout le monde.

Le sénateur Greene: Le rapport Mackenzie faisait remarquer que les opérations de traitement de la viande devraient avoir lieu dans une plus grande mesure au lieu de l'abattage—notamment dans l'Ouest du Canada. Votre société projette-t-elle de suivre ce conseil? Sinon, pourquoi? Je ne veux pas me mêler de l'administration interne de vos affaires, parce que cela vous regarde. La politique générale du gouvernement, y compris au chapitre des taux de transport, est-elle une des raisons pour lesquelles vous n'avez pas l'intention d'abonder dans le sens du rapport Mackenzie.

M. McLean: Non. Nous sommes d'accord avec le rapport Mackenzie à ce sujet. En fait, nous étions de cet avis longtemps avant que le rapport Mackenzie ne soit publié. Nous en tenons compte à l'heure actuelle. Vous voulez savoir si nous avons des plans pour l'avenir? Nous en avons. Nous venons d'installer à Calgary, une usine de dépeçage de bœuf, ce qui permettra de mettre du bœuf en carton. Cette usine fonctionne depuis quelques semaines ou quelques mois. Nous sommes en voie de l'agrandir et les travaux seront terminés en avril prochain. Cette usine permettra le dépeçage hebdomadaire d'environ 2 000 carcasses dont la viande sera mise en carton. Nous avons déjà des devis pour la construction future d'autres usines de ce genre dans d'autres villes. A Edmonton, à Winnipeg, à Toronto et à Vancouver, nous dépeçons le bœuf depuis déjà quelque temps. Nous croyons que c'est la seule façon de faire progresser l'industrie. Nous croyons que dans sept ou huit

[Text]

Senator Greene: So you and Mackenzie are at one?

Mr. McLean: Yes, I believe we are. This is not a quarrel with it, but the only comment we have with respect to the Mackenzie report is that they appeared to have thought that it would have been just a little faster than I think it is possible for it to happen, but it is already happening.

The Chairman: When we were looking into the stabilisation programs in the various provinces, we learned that the province of Quebec has a stabilization program that provides fairly high support prices. Your comments on the increase in the industry in western Canada and various other parts of Canada outside Quebec would seem to indicate that there is not likely to be any excessive growth of the beef industry in Quebec in relation to the remainder of Canada. However, my question is: Do you see this type of legislation or other reasons in Quebec meaning that there will be, in a relative sense, a higher level of production of beef in Quebec in the future and, therefore, that perhaps there should be more plants in Quebec?

Mr. McLean: I do not think so. I am sorry, I do not know. I know only the bare minimum amount the Quebec stabilization program. However, Quebec is a substantial producer of dairy cattle; therefore, there is a fair amount of boneless beef and there are a lot of calves produced in Quebec. I do not think that any of our people believe that Quebec is likely in the foreseeable future, as far as we can look ahead, to become an important feeder of beef cattle. It does not seem to make sense in view of where the grain and land is.

The Chairman: So you feel that the trend to have increased facilities in western Canada is likely to continue?

Mr. McLean: Yes.

Senator Yuzyk: I understand that Canada Packers has substantial capacity in its plants throughout the country, sufficient, I imagine, to fill the demands at any particular time. My question is: Are you able to utilize your plants to full capacity throughout the year?

Mr. McLean: In the case of beef, throughout the last years, certainly the last eighteen months, yes, we have been running right flat out virtually all the time. There may be the odd week when something happens, when we experience a breakdown or something of that nature, but we are virtually running flat out, at full capacity. In fact, we are right now engaged in enlarging the capacity of our plant at Red Deer, Alberta.

Senator Yuzyk: Is that also true of other parts of the country?

Mr. McLean: There are no current enlargements, but I would be surprised if some did not come along in the next couple of years.

[Traduction]

ans, il est probable qu'un peu plus de 70 p. cent du bœuf d'abattage de bonne qualité sera mis en marché de cette façon.

Le sénateur Greene: Ainsi, M. Mackenzie et vous êtes d'accord?

M. McLean: Oui, je le crois. Sans être vraiment d'accord à ce sujet, la seule chose que je puisse dire au sujet du rapport Mackenzie est que l'auteur semble avoir pensé que cela arriverait un peu plus rapidement qu'il n'est possible, selon moi, mais c'est déjà une chose réelle.

Le président: Lorsque nous avons étudié les programmes de stabilisation des prix des diverses provinces, nous avons appris que la province de Québec avait un programme de stabilisation qui permet des prix de soutien assez élevés. Vos commentaires sur l'accroissement dans l'industrie de l'Ouest du Canada et dans différentes régions du Canada, sauf le Québec, semblent indiquer qu'il n'y a pas beaucoup de chance qu'il s'en suive une croissance excessive dans l'industrie du bœuf au Québec, par rapport à celle du reste du Canada. Mais voici ma question: croiriez-vous qu'à cause de cette loi ou pour toute raison, il y aura bientôt une augmentation assez importante du niveau de production du bœuf au Québec et, en conséquence, qu'il devrait peut-être y avoir plus d'usines au Québec?

M. McLean: Je ne pense pas. Je m'excuse, mais je ne sais pas. Je connais seulement le minimum suffisant du programme de stabilisation au Québec. Toutefois, le Québec est un important producteur de vaches laitières; ainsi, il y a une quantité assez importante de bœuf désossé et beaucoup de veaux qui sont produits au Québec. Je ne pense pas qu'aucun d'entre nous ne croit que le Québec puisse, dans un avenir rapproché, aussi loin que nous puissions prévoir, devenir un important producteur de bovins de boucherie. Cela ne cadre pas avec la localisation des terres et des endroits de production des céréales.

Le président: Donc, vous croyez que la tendance à l'accroissement des installations dans l'Ouest du Canada va se continuer?

M. McLean: Oui.

Le sénateur Yuzyk: Je sais que Canada Packers jouit d'un potentiel substantiel dans ses usines réparties à travers le pays et qu'elle pourrait, je pense, répondre aux demandes en tout temps. Or, je vous demande: êtes-vous capable d'utiliser au maximum vos usines pendant l'année?

M. McLean: Dans le cas du bœuf, au cours des dernières années, c'est-à-dire des neuf derniers mois, nous avons effectivement fonctionné à plein rendement presque tout le temps. Il peut y avoir des semaines exceptionnelles, où un incident se produit, il peut y avoir un bris ou quelque chose du genre, mais nous fonctionnons presque pratiquement à plein rendement. En fait, nous procédons actuellement à l'agrandissement de notre usine de Red Deer en Alberta.

Le sénateur Yuzyk: C'est également vrai des usines situées dans d'autres parties du pays?

M. McLean: Il n'y a pas d'agrandissement qui se fait à l'heure actuelle, mais je ne serais pas surpris qu'il y en ait, au cours des deux prochaines années.

[Text]

The Chairman: Do you have anything for Saskatchewan? It has not been mentioned all afternoon and we are great producers of beef.

Mr. McLean: A year ago last October we opened a brand new beef plant in Saskatchewan, at Moose Jaw, and we have built that so that it can be readily enlarged. We are not quite at the point of wanting to enlarge there yet, but I do not believe that is far off.

Senator Sparrow: What happened at Prince Albert; was that a hog plant?

Mr. McLean: We have never had a plant in Prince Albert.

Senator Sparrow: That was Burns, was it?

Mr. McLean: Yes.

Senator Yuzyk: With respect to exports, you must be involved with Britain?

Mr. McLean: Not in beef.

Senator Yuzyk: Or any of the European countries?

Mr. McLean: It is virtually impossible to export beef from the North American continent to the European common market, for two reasons: (a) their protective tariff and quota system; and, (b) the price level.

Senator Yuzyk: Have you any experience with the metric system and are you preparing yourselves for, or gearing yourselves to, the application of the metric system in the future, that being one of the laws now being considered in Parliament?

Mr. McLean: Yes, we are.

Senator Yuzyk: Do you foresee any major problems in this field?

Mr. McLean: No, only expense; large expense problems. As you might imagine, we have in our plants throughout Canada a very great many scales and a very great many packing machines, all of which must be converted, some of them at very considerable expense. However, we foresee no technical problems.

Senator Yuzyk: Then I understand that you are gearing yourselves to it and are not in opposition to the law which may be forthcoming in the very near future.

Mr. McLean: I am not in opposition, in any real sense of the word. However, I do believe that the country might spare itself the expense at this particular time, when we have enough economic difficulties in any event. In other words, I would not have considered it to be a high-priority question, and it will cost a great deal of money.

The Chairman: The grain industry is in a different position.

Senator Sparrow: With regard to Senator Yuzyk's question as to the utilization of your existing plants and potential expanding, evidence before us, in turn, has shown that the

[Traduction]

Le président: Existe-t-il une industrie en Saskatchewan? On n'en a pas parlé de l'après-midi et pourtant, c'est une province qui produit beaucoup de bœuf.

M. McLean: Il y a un an en octobre, nous avons ouvert une nouvelle usine de production du bœuf en Saskatchewan, à Moose Jaw; nous avons construit cette usine en fonction d'un agrandissement. Nous ne sommes pas rendus au point où nous avons besoin de l'agrandir, mais je crois que cela ne devrait pas tarder.

Le sénateur Sparrow: Qu'est-ce qui est arrivé à Prince Albert; n'y avait-il pas une usine de production de porc?

M. McLean: Nous n'en avons jamais eu à Prince Albert.

Le sénateur Sparrow: C'était plutôt la Burns, n'est-ce pas?

M. McLean: Oui.

Le sénateur Yuzyk: En ce qui concerne les exportations, vous devez faire affaire avec la Grande-Bretagne?

M. McLean: Pas pour le marché du bœuf.

Le sénateur Yuzyk: Ou n'importe quel autre des pays Européens?

M. McLean: Il est pratiquement impossible d'exporter du bœuf du continent nord-américain vers le marché commun européen pour deux raisons: a) leur tarif protectionniste et leur système de contingentement et b) le niveau des prix.

Le sénateur Yuzyk: Avez-vous déjà été obligé de travailler avec le système métrique et êtes-vous préparé vous-même ou vous dirigez-vous vers l'application à l'avenir du système métrique, question qui fait d'ailleurs l'objet d'un projet de loi présentement étudié par le Parlement?

M. McLean: Oui, nous sommes à étudier la conversion.

Le sénateur Yuzyk: Prévoyez-vous des problèmes importants dans ce domaine?

M. McLean: Non pas de problèmes graves, seulement des dépenses; de très graves problèmes de dépenses. Comme vous pouvez l'imaginer, nous avons dans nos usines canadiennes un très grand nombre d'échelles de mesure et un très grand nombre de machines d'emballage qui devront peut-être être converties, certaines d'entre elles à raison de coûts très élevés. Cependant, nous ne prévoyons aucun problème technique.

Le sénateur Yuzyk: Donc, si je comprends bien, vous vous dirigez dans la voie de la conversion; vous ne vous opposez pas au projet de loi, qui pourra entrer en vigueur dans un avenir rapproché.

M. McLean: Je ne m'oppose pas à la loi dans le sens strict du terme. Cependant, je crois que le pays pourrait s'épargner cette dépense à cette période particulière, où nous éprouvons déjà suffisamment de difficultés économiques. En d'autres termes, je ne considérerais pas cette question comme une question très prioritaire, cela va coûter beaucoup d'argent.

Le président: L'industrie des céréales est dans une position assez différente.

Le sénateur Sparrow: En ce qui concerne la question du sénateur Yuzyk, se rapportant à l'utilisation de l'usine, et d'un agrandissement éventuel, des témoignages devant nous nous

[Text]

capacity is used only approximately 65 to 75 per cent, so we understood, in Alberta, and I understand there were a plant or two closed recently in Alberta.

Mr. McLean: That was for just two weeks.

Senator Sparrow: Nothing has been closed permanently?

Mr. McLean: Not that I know of.

Senator Sparrow: What about the figures of 65 to 75 per cent utilization?

Mr. McLean: Did those figures come from the study carried out by the Food Prices Review Board? I believe that was the source of those figures. On the basis of their particular definition of "capacity" and "process of measurement", yes, I think the figures are arithmetically accurate. I do not entirely agree with their definition. They tended to take kill capacity and ignore cooler capacity; and, of course, that cannot be done.

We might have a kill floor that would kill a hundred cattle per hour, but it cannot be run for 16 hours a day, because there is not the cooler capacity to chill the beef that comes off. I believe those figures to be slightly misleading from that point of view. I would expect the utilization to be slightly higher than that. That is in beef; that is not true in pork, but certainly in beef our utilization is higher. We virtually do not know how to get another animal through at the moment.

Senator Sparrow: You did not wish to get into the figures as far as return on investment is concerned in relation to your financial statements, and I do not wish to pursue that very far. However, 0.7 per cent return on sales may or may not be a high figure and you would rather have one per cent, but for actual return on investment has that investment in your industry been very good?

Mr. McLean: No, I would not say it has been very good. You have asked a very difficult question; it can be answered, but I do not think I can answer it today. However, I would be glad to attempt to put together a study for you. The difficulty arises from the fact that we are operating a beef business together with many other businesses and must carry out a great deal of separating of assets and expenses. I had better define what I mean by "return" and "investment". By "investment" I am referring to total working capital and net value. In other words, value after accumulated depreciation of fixed assets. By "return" I am referring to profit after tax and, of course, after all expenses. I would say, as a general answer, that in a very good year a very efficient beef operator in Canada might expect to earn, on that basis, 12 to 15 per cent. We think that is highly deficient. The reason we think it is highly deficient is that the best beef operator in the world, the Iowa Beef Company, in the United States, is able, by some miracle, to come closer to 20 per cent with a 2 per cent profit after tax. I think the reason they are able to do it, is, quite

[Traduction]

ont démontré que, contrairement à ce que vous affirmez, l'usine fonctionne de 65 à 75 p. 100 de sa capacité, du moins c'est ce que nous avons compris pour l'Alberta et on a même affirmé qu'il y a une usine ou deux qui ont récemment fermé leurs portes dans cette même province.

M. McLean: Pour deux semaines seulement.

Le sénateur Sparrow: Aucune usine n'a été fermée en permanence?

M. McLean: Pas que je sache.

Le sénateur Sparrow: Qu'en est-il maintenant du pourcentage de fonctionnement de 65 à 75 p. 100?

M. McLean: Ces chiffres sont tirés de l'étude menée par la Commission de surveillance du prix des produits alimentaires. Je pense que c'est de cet organisme que proviennent vos données. Si on se fie à leur propre définition des termes «capacité» et «procédé d'évaluation», je pense qu'on peut affirmer que les chiffres sont mathématiquement corrects. Je ne suis pas tout à fait d'accord avec leur définition. Ils ont tenu compte de la capacité des abattoirs et ignoré la capacité de nos réfrigérateurs; cela ne peut évidemment pas se faire.

Nous pouvons abattre cent bêtes à l'heure, mais non à raison de seize heures par jour, parce que nos réfrigérateurs ne sont pas assez grands pour entreposer tout ce bœuf. Je pense que ces données peuvent induire quelque peu en erreur à ce point de vue. Je pense que l'utilisation faite est un peu plus élevée. Il s'agissait du bœuf, ce n'est pas la même chose pour le porc, mais il est indiscutable que l'utilisation est supérieure à ces données pour ce qui est du bœuf. Il est quasiment impossible à l'heure actuelle d'abattre un animal supplémentaire.

Le sénateur Sparrow: Vous n'avez pas voulu citer les chiffres concernant le rendement de l'investissement par rapport à vos états financiers et je ne désire pas poursuivre le débat plus loin. Cependant, un rendement de 0.7 p. 100 par rapport aux ventes peut être ou ne pas être un chiffre plus élevé et vous préféreriez obtenir 1 p. 100, mais en ce qui concerne le rendement effectif de l'investissement, a-t-il été bon dans votre industrie?

M. McLean: Non, je ne peux pas dire qu'il ait été très bon. Vous m'avez posé une question très difficile; je peux y répondre, mais certainement pas aujourd'hui. Je pourrais cependant demander que l'on vous fasse une étude à ce sujet. La difficulté provient du fait que nous exploitons un élevage de bœuf, concurremment à d'autres activités et nous devons à chaque fois séparer, dans nos états financiers, notre actif et notre passif. Je ferais mieux de définir ce que j'entends par «rendement» et par «investissement». Par «investissement», j'entends l'ensemble du capital d'exploitation ainsi que la valeur nette. En d'autres termes, la valeur après l'amortissement des avoirs fixes. Par «rendement», j'entends les bénéfices après impôt et, évidemment, après avoir réglé toutes les dépenses. Pour vous donner une réponse d'ordre général, je dirais que, lors d'une très bonne année, un exploitant très efficace peut gagner 12% à 15% au Canada. Nous pensons que ce n'est pas suffisant. Car l'exploitant le plus efficace au monde, la *Iowa Beef Company* aux États-Unis, peut par un miracle quelconque, s'approcher du chiffre de 20%, avec un bénéfice, après impôt,

[Text]

frankly, that they are the most efficient operators in the world. It is a beautifully run business. I do not think we run our business as well as they do. I wish we did.

Senator Yuzyk: What portion of Canada Packers total operation does the beef industry represent?

Mr. McLean: If I quoted sales, would that give you the type of answer you want?

Senator Yuzyk: That would give us some idea.

Mr. McLean: Let me take the Canadian part. I cannot get my mind around the foreign part as well at the moment. With regard to the Canadian part, our beef sales are about \$500 million, or perhaps \$550 million. Our total sales in Canada would be about \$1.3 billion, so in sales it is very big compared to our total business.

Senator Yuzyk: One-third or more.

Mr. McLean: Yes.

Senator Yuzyk: Therefore it is very important for your investors here that the beef operation aspects be successful.

Mr. McLean: That is right.

Senator Yuzyk: But is that the most successful part of your operations, or do you depend on others?

Mr. McLean: It depends on how you define "success". We think we are reasonably successful in the beef business in the Canadian context. We make a lot bigger profit on sales in some other businesses, but, on the other hand, in those businesses the investment required per dollar of sales is much higher. For example, we are in some specialty parts of the chemical business, and it is quite possible in those businesses to make, sometimes, 6, 8 or 10 per cent profit on sales; on the other hand, your investment per dollar of sales would be many, many times your investment per dollar in beef. That is not a very good answer, but it is difficult to pull an analysis of a complex business out of your head.

The Chairman: You said earlier that there was a number of problems in the industry. I am not looking for a long speech, but I am sure you would help our committee if you could just give us a brief rundown of what you see as the chief problems. We are trying to look at the industry's problems, and I think it would be helpful if you took a few minutes to tell us how you see them.

Mr. McLean: I think that is probably specifically directed to questions of marketing, whether it be marketing of cattle or marketing of beef. Is that the main subject of interest?

The Chairman: Yes.

Mr. McLean: Mr. MacLeod has daily experience with the beef business, and I do not. Perhaps he would like to comment on that.

[Traduction]

de 2%. Cette société y parvient, car elle est la plus rentable au monde. C'est une entreprise très bien gérée. Je ne pense pas que nous gérons notre entreprise aussi bien que cette société.

Le sénateur Yuzyk: Quelle proportion de l'ensemble des activités de la société *Canada Packers*, l'industrie du bœuf représente-t-elle?

M. McLean: Si je vous donnais le chiffre des ventes, est-ce que je répondrais à votre question?

Le sénateur Yuzyk: Cela nous donnerait une idée.

M. McLean: Parlons du Canada. Je ne me souviens pas très bien du chiffre de nos activités étrangères pour le moment. En ce qui concerne le Canada, nos ventes de bœuf s'élèvent à environ 500 millions de dollars ou peut-être à 550 millions de dollars. L'ensemble de nos ventes au Canada s'élève à environ 1.3 milliard de dollars, si bien que nos ventes constituent un facteur important de notre chiffre d'affaires total.

Le sénateur Yuzyk: Un tiers ou plus.

M. McLean: Oui.

Le sénateur Yuzyk: Par conséquent, pour vos investisseurs, il est très important que vos activités dans l'industrie du bœuf soient rentables.

M. McLean: C'est exact.

Le sénateur Yuzyk: Ces activités constituent-elles le secteur le plus rentable, ou dépendez-vous d'autres activités?

M. McLean: Cela dépend de la définition que vous donnez au mot «rentable». Nous estimons que nos activités dans l'industrie du bœuf sont rentables, dans le cadre du Canada. Nous réussissons à faire des bénéfices beaucoup plus importants sur les ventes dans d'autres activités, mais d'un autre côté, dans ces activités, l'investissement requis par dollar de vente est beaucoup plus élevé. Par exemple, nous avons des intérêts dans certains produits spéciaux de l'industrie chimique, et il est très possible d'arriver à faire 6%, 8% ou 10% de bénéfices sur les ventes dans ces activités; mais d'un autre côté, l'investissement par dollar de vente serait beaucoup plus élevé que dans l'industrie du bœuf. Cette réponse n'est pas très bonne, mais il est difficile d'analyser mentalement des activités aussi compliquées.

Le président: Vous avez dit tout à l'heure qu'il existait un certain nombre de problèmes dans l'industrie. Je ne vous demande pas de faire un long discours, mais vous nous aideriez sans doute en nous donnant un aperçu général des principaux problèmes qui existent dans cette industrie. Nous essayons d'étudier les problèmes de l'industrie et je crois que vous nous aideriez si vous pouviez nous dire en quelques minutes quels sont ces problèmes.

M. McLean: Je pense qu'il s'agit surtout de questions de commercialisation, qu'il s'agisse de la commercialisation du bétail ou de celle du bœuf. Est-ce votre sujet principal d'intérêt?

Le président: Oui.

M. McLean: M. MacLeod est particulièrement chargé de ces affaires. Il pourrait peut-être vous donner quelques précisions à ce sujet.

[Text]

The Chairman: If you have any recommendations as to things that might help solve these problems we will be interested in those too.

Mr. MacLeod: Well, with regard to buying cattle, for instance, as you know, in Toronto, lately, they have been experimenting through the Toronto stockyards with selling cattle, rail grade or on a flat basis, through the stockyards by auction, and I think they have now had five sales. This is one of the areas that producers are concerned about, I believe. They have been asking whether there is a better way, or another way, to sell cattle. This has now been done, and I think it is a very good experiment. It will be completed next Monday, and the outcome will be very interesting to analyze.

Another general area that cattlemen are concerned about, and one of the things we would like to know more about, is statistical information on the numbers of cattle in the country. If we had more such information I think it would permit us to formulate plans better with regard to the type of facilities we need, where we need them, and maybe the type of merchandising programs that are needed to move these numbers of cattle. For instance, at the moment we are killing record high numbers of cattle. Last week I think it was 79,000 cattle.

Mr. McLean: That is not just Canada Packers, but the total for the country.

Mr. MacLeod: Yes, that is an enormous number of cattle. Perhaps we are not as well informed as we should be, but we had not anticipated that we would have this many cattle. It would help the total industry if there were more and better statistics on what is available in the way of numbers of cattle in the country, and what is likely to be marketed in six months or a year. The Americans do a pretty good job on this, particularly on their feedlot cattle, which may perhaps be more important there than they are here. However, they do a pretty good job on putting out monthly figures on the numbers of cattle coming to market. As I say, I think this helps the total industry. It helps the producer to make up his mind on how many cattle he should be feeding, it helps the packers to know where they need facilities, and what kind of merchandising program they need to sell these cattle.

Mr. McLean: What about marketing of beef, as opposed to cattle? Have you any comments to make on that?

Mr. MacLeod: There are a great many comments made about Montreal, but I think, as a general comment, my observation would be that the price we get for beef in Montreal is as high as any other market, in a general way, as any other market in Canada. Our net return to our plant, shipping to Montreal, would be, on average, as good as it would be shipping to Vancouver, or, indeed, to a store in Edmonton, or Moose Jaw or Winnipeg. That seems to indicate, at least, that there is not really too much wrong with the price in Montreal, by and large.

[Traduction]

Le président: Si vous avez des recommandations à faire et qui pourraient répondre à ces problèmes, veuillez nous les faire connaître également.

M. MacLeod: En ce qui concerne l'achat de bétail, par exemple, vous savez, que Toronto a fait une expérience de vente aux enchères selon le classement à l'abattage ou selon un taux uniforme dans les parcs à bestiaux et je pense qu'ils ont réalisé à l'heure actuelle cinq enchères. C'est un domaine qui préoccupe les éleveurs, je crois. Ils ne cessent de demander s'il existe un autre moyen de vendre le bétail. Je pense que c'est une très bonne expérience. Elle sera terminée lundi prochain et le résultat sera intéressant à analyser.

Un autre domaine général qui préoccupe les éleveurs et sur lequel nous aimerions en savoir davantage est celui des statistiques concernant le nombre de têtes de bétail au Canada. Si nous avions davantage de renseignements, nous pourrions, je crois, mieux planifier les installations dont nous avons besoin, leur emplacement et les programmes de vente nécessaires. Par exemple, nous abattons en ce moment un nombre record de têtes de bétails. Je crois que la semaine dernière nous en avons abattu 79,000.

M. McLean: Ce n'est pas le nombre qu'a abattu la société Canada Packers mais le nombre total pour l'ensemble du territoire?

M. MacLeod: Oui. C'est un chiffre énorme. Nous ne sommes peut-être pas aussi bien informés que nous devrions l'être, mais nous n'avions pas pensé qu'il y aurait tant de têtes de bétail. Il serait précieux pour l'industrie de disposer de statistiques plus abondantes et mieux établies sur l'ensemble du bétail au Canada, et sur le nombre de têtes qui peut être commercialisé dans six mois ou dans un an. Les Américains y parviennent assez bien, particulièrement en ce qui concerne le bétail d'embouche, qui est peut-être plus important qu'ici. Cependant, ils parviennent à publier des chiffres mensuels sur le nombre de têtes de bétail commercialisées. Comme je l'ai déjà dit, je crois que ces statistiques aident l'industrie toute entière. Cette information aide l'éleveur à calculer le nombre de bêtes qu'il doit nourrir, cela aide la conserverie à déterminer où elle doit implanter ses installations et quel est le type de programmes de vente qui sont nécessaires pour vendre ces bêtes.

M. McLean: Et en ce qui concerne la commercialisation du bœuf par opposition à celle du bétail, avez-vous des commentaires à faire?

M. MacLeod: Il y a beaucoup de commentaires au sujet de Montréal, mais de façon générale, je pense que le prix que nous obtenons pour le bœuf à Montréal est aussi élevé que sur n'importe quel autre marché du Canada. En expédiant la viande à Montréal, nous obtiendrions à peu près les mêmes recettes nettes qu'en expédiant la viande à Vancouver ou à un magasin d'Edmonton, de Moose Jaw ou de Winnipeg. Cela indique, au moins, qu'il n'y a pas grande chose à redire sur le prix à Montréal.

[Text]

Senator Sparrow: But if the price is set in Montreal, that is what you would expect.

Mr. MacLeod: Well, I do not buy the premise that the price is set in Montreal.

Mr. McLean: I think the thing you might add to that, Lloyd, is that a comparison of the Montreal prices with the American prices for beef indicates that the two markets are in a very good relationship, and certainly the Montreal wholesalers do not control the American beef market.

Senator Sparrow: Did you use the figure 79,000 head just now?

Mr. MacLeod: Yes, that is the federally inspected kill of all cattle.

Senator Sparrow: What type of cattle was that grade increase in, then?

Mr. MacLeod: The total increase would be in the A grade, either steers or heifers, and probably on steers.

Senator Sparrow: Not particularly cows.

Mr. MacLeod: No. There probably would be a decrease in cows. We do not get those figures until tomorrow or next Monday.

Mr. McLean: When you are talking about increase or decrease, are you talking about over last week, or last month, or last year?

Mr. MacLeod: No. Last year.

The Chairman: Do the increases come from western Canada, perhaps?

Mr. MacLeod: Yes. The main part is from Alberta, with some increase in Saskatchewan.

The Chairman: I would think that would be due to one month of good rain, and good pastures, and the fact that now the cattle are getting into fair shape for selling. That is kind of a farmer's guess, which may be wrong, but I know my neighbours are selling them now rather than having sold them a month ago, because the market is perhaps better, and the condition of the cattle is better.

Mr. MacLeod: That is probably right, senator. I guess if you look at it over a period of 18 months, last year we marketed in Canada 10 per cent more cattle than the year before, and this year, at the end of 5½ months, we have marketed 6½ per cent more cattle. These are really very high figures.

Mr. McLean: Excuse me, Mr. Chairman. Could I pursue for a moment your question about potential improvements in the industry?

The Chairman: Certainly.

Mr. McLean: Perhaps I could revert to the royal commission. I have a summary here of their recommendations, and there are one or two of those that I would like to go along with.

They made a recommendation that there should be an integrated set of national meat inspection standards developed jointly by the federal and the provincial governments. We would certainly agree with that wholeheartedly. We think it is

[Traduction]

Le sénateur Sparrow: Mais si le prix était fixé à Montréal, c'est ce à quoi vous attendriez.

M. MacLeod: Je ne pars pas du principe que le prix est fixé à Montréal.

M. McLean: Je pense, Lloyd, que vous pourriez peut-être ajouter qu'une comparaison des prix du bœuf à Montréal et aux États-Unis révèle que ces deux marchés sont en très bons termes, et que les grossistes montréalais ne contrôlent certainement pas le marché du bœuf américain.

Le sénateur Sparrow: Avez-vous mentionné à l'instant même le chiffre de 79,000 têtes de bétail?

M. MacLeod: Oui, il s'agit de tout le bétail dont l'abattage est inspecté par le gouvernement fédéral.

Le sénateur Sparrow: Dans quelle catégorie il y a eu alors une augmentation de bétail?

M. MacLeod: C'est surtout la catégorie A qui a subi une augmentation, il s'agit des bouvillons ou des génisses.

Le sénateur Sparrow: Pas particulièrement des vaches.

M. MacLeod: Non. Il y a probablement une baisse en ce qui concerne les vaches. Il faut attendre jusqu'à demain ou lundi prochain pour obtenir ces chiffres.

M. McLean: Lorsque vous parlez d'augmentation ou de baisse, s'agit-il de la semaine dernière, du moins dernier ou de l'année dernière?

M. MacLeod: De l'année dernière.

Le président: C'est peut être dans l'ouest du Canada qu'il y a eu des augmentations?

M. MacLeod: Oui. Surtout en Alberta, et un peu en Saskatchewan.

Le président: Je pense que cela est dû à un mois de pluie, aux beaux pâturages et au fait que le bétail est maintenant bon pour la vente. C'est juste une supposition de fermier, qui peut être fausse, mais je sais que mes voisins préfèrent vendre leur bétail maintenant plutôt qu'il y a un mois, car le marché est peut-être meilleur et que le bétail est en meilleure forme.

M. MacLeod: Vous avez peut-être raison, sénateur. Si nous considérons une période de 18 mois, l'année dernière nous avons lancé sur le marché canadien 10 p. 100 de bétail de plus que l'année précédente et, cette année, au bout de 5 mois et demi, nous avons déjà lancé sur le marché 6½ p. 100 de bétail de plus. Ces chiffres sont vraiment très élevés.

M. McLean: Excusez-moi, monsieur le président. Pourrais-je revenir un moment à votre question sur les éventuelles améliorations de l'industrie?

Le président: Certainement.

M. McLean: Je pourrais peut-être me référer à la Commission royale. J'ai ici un résumé de ses recommandations, et il y en a une ou deux que j'aimerais vous mentionner.

Elle a recommandé que le gouvernement fédéral et les administrations provinciales mettent conjointement au point des normes nationales de contrôle de la viande. Nous appuyons entièrement cette recommandation. À notre avis, il est gênant

[Text]

troublesome and anomalous that there should be a variety of inspection standards that, indeed, vary quite widely as between provincial inspection services and federal inspection services.

I am afraid I am departing from your question. One of the recommendations was that terminal stockyards should all be closed except the one in Regina, and we violently disagree with that recommendation.

The Chairman: If you have a prepared comment on the Mackenzie report and you care to table it with the committee, we would be delighted to have it as an appendix to these proceedings.

Mr. McLean: This was prepared for someone else who asked us for our comments on the Mackenzie report. If you do not mind using a second-hand document, so to speak, you are welcome to it.

The Chairman: Is it agreed that this comment be printed as an appendix to today's proceedings?

Hon. Senators: Agreed.

(For text of appendix, see Appendix "20-A".)

The Chairman: Perhaps you could now continue with your remarks.

Mr. McLean: I was trying to be more responsive to your question. I am finding it a little difficult to reply. You asked what improvements could be made. There are, obviously, some improvements in detail which could be made. Dealing with the packing industry as opposed to the purchasing of cattle or the selling of beef, there is a good deal to be done, quite frankly, in improving efficiency. I do not think we are as efficient, on average, as an industry as we should be. We feel we are not too bad efficiency-wise in the Canadian context. We are not as efficient as the best American beef packers. The Iowa Beef Company is the world's outstanding example, in our view, of an efficient operation, and that is a company that has grown to be the largest handler of beef in the world over a period of 13 or 14 years. The industry in general has a lot to learn from the experience of the Iowa Beef Company. We need to renovate some of our facilities. The industry, over the last couple of years, has been finding it a little hard to make enough money to justify such renovations, but I do not view that as a long term situation. To my mind, there is room for efficiency improvements in the industry, and those improvements, inevitably, help either the producer or the consumer, or some combination thereof.

Senator Yuzyk: Will that help offset the competition presented by American beef coming into Canada?

Mr. McLean: We are not concerned with competition at the moment from American beef coming into Canada. There is not a great deal of it, and what does come in is, for the most part, for the hotel and restaurant trade. The hotel and restaurant trade want large cuts, obviously, and in order to get large cuts you must have 1,400, 1,500 pound animals, and there are very few animals of that size processed in Canada. If we kill heavy cattle, we can readily sell all of the ribs and all of the

[Traduction]

et anormal qu'il y ait plusieurs normes d'inspection qui varient énormément selon les services provinciaux et fédéraux d'inspection.

Je crains de m'éloigner de votre question. L'une des recommandations a été que les parcs soient tous fermés à l'exception de celui de Regina, et nous nous opposons fermement à cette recommandation.

Le président: Si vous avez un mémoire tout fait sur le rapport Mackenzie et si vous voulez bien le présenter au comité, nous serions heureux de le faire figurer à l'appendice de ce procès-verbal.

M. McLean: Ce mémoire a été préparé pour quelqu'un d'autre, qui nous a demandé notre avis sur le rapport Mackenzie. Si cela ne vous fait rien d'utiliser un document d'occasion, pour ainsi dire, vous pouvez le prendre.

Le président: Êtes-vous d'accord pour que ce mémoire figure à l'appendice du procès-verbal d'aujourd'hui?

Tous: Oui.

(Pour le texte de l'appendice, voir appendice «20-A».)

Le président: Vous pourriez peut-être maintenant poursuivre vos remarques.

M. McLean: J'ai essayé de mieux répondre à votre question. Je trouve un peu difficile de donner une réponse. Vous avez demandé quelles étaient les améliorations que l'on pourrait apporter. On pourrait évidemment améliorer certains détails. En ce qui concerne l'industrie des salaisons, par opposition à l'achat du bétail où à la vente du bœuf, on peut, très franchement, faire beaucoup de choses pour améliorer l'efficacité. Je ne pense pas que, dans l'ensemble, nous soyons aussi efficaces que nous le devrions. Nous avons l'impression que nous ne tenons pas assez compte de l'efficacité dans le contexte canadien. Nous ne sommes pas aussi efficaces que les meilleures entreprises américaines de salaison. La *Iowa Beef Company* est, à notre avis, l'exemple le plus remarquable au monde pour ce qui est du fonctionnement efficace et, en 13 ou 14 ans, elle est devenue la plus grosse société de bœuf du monde. L'industrie en général a beaucoup à apprendre de l'expérience de la *Iowa Beef Company*. Nous devons rénover certains de nos locaux. Au cours des deux dernières années, l'industrie trouve qu'il est un peu difficile de gagner assez d'argent pour justifier les renovations, mais je ne pense pas que ce soit une situation à long terme. A mon avis, on peut améliorer l'efficacité de l'industrie, et ces améliorations aident inévitablement soit le producteur soit le consommateur, soit les deux à la fois.

Le sénateur Yuzyk: Est-ce que cela permettra de contrebalancer la concurrence que présente le bœuf américain au Canada?

M. McLean: Pour l'instant, nous ne nous préoccupons pas de la concurrence que présente le bœuf américain au Canada. Elle n'est pas très vive, et concerne surtout les hôtels et les restaurants. Ceux-ci veulent naturellement des gros morceaux, et pour avoir de gros morceaux il faut avoir des animaux pesants entre 1400 et 1500 livres, et très peu d'animaux de cette taille sont traités au Canada. Si nous tuons le bétail lourd, nous sommes disposés à vendre toutes les côtes et tous

[Text]

loins to the hotel and restaurant trade, but we have great difficulty selling the ends. The American market, on the other hand, is large enough so that outlets can be found for cuts other than the ribs and the loins. I think that will change. That trade will develop in Canada. The hotel and restaurant business is rapidly becoming a much bigger factor in total consumption. It is not yet a huge business in the context of the Canadian beef business, but I think that will change.

Mr. MacLeod: Total imports of beef from the United States last year amounted to approximately 21 million pounds.

The Chairman: That is finished beef?

Mr. MacLeod: That is right.

Mr. McLean: That would represent about a half week's production in Canadian terms. I would far rather see Canadian beef being sold, but it does not represent a large part of the total Canadian beef business.

Mr. MacLeod: Occasionally our market gets higher than the American market, and in that situation you will see some carcass beef flow across the border. That happens very infrequently, but it would be a factor in keeping the two markets in balance.

Mr. McLean: The main mechanism for keeping the markets in balance is the movement of live cattle, not the movement of finished beef.

The Chairman: Senator Macdonald.

Senator Macdonald: I was interested in your remark that the Canadian industry is not as efficient as the American industry. Does that apply to the whole industry or just the packing operations?

Mr. MacLeod: I would find it very hard to speak for the whole of the Canadian industry.

Senator Macdonald: What do you mean when you say you are not as efficient as the Americans?

Mr. McLean: I think we are using more man-hours of work, whether salaried or hourly paid, per pound of beef produced than are the best American plants. I think we are more efficient than many of the American plants. They have a good many very inefficient operations in the U.S. as well. But certainly measuring ourselves against what I consider to be the best run beef business in the world, which is the Iowa Beef Company, I consider we are a less efficient operation.

Senator Macdonald: Perhaps I could go a step further and ask you why you are not as efficient.

Mr. McLean: There are many reasons for that. Part of it is that we have not managed our business as well as they have. There certainly are some scale factors involved, too. Taking the Iowa Beef Company as an example, its latest plant, which is in Amarillo, Texas, processes 20,000 cattle a week. That plant kills and boxes 20,000 cattle a week. That is a very

[Traduction]

les filets aux hôtels et aux restaurants, mais nous avons du mal à vendre les bas morceaux. Mais d'un autre côté le marché américain est assez important pour que l'on puisse découvrir des débouchés pour les morceaux autres que les côtes et longues. À mon avis, cela va changer, et ce genre de commerce va se développer au Canada. Du point de vue de la consommation totale, l'industrie hôtelière et de restauration est rapidement en train de devenir un facteur plus important. Il ne s'agit pas encore d'affaires énormes dans le cadre de l'industrie canadienne du bœuf, mais je pense que cela changera.

M. MacLeod: Les importations totales de bœuf des États-Unis ont atteint, l'année dernière, environ 21 millions de livres.

Le président: S'agissait-il de bœuf fini?

M. MacLeod: C'est exact.

M. McLean: Cela représente près d'une demi-semaine de production au Canada. Je préférerais de beaucoup que l'on vende du bœuf canadien, mais il ne représente pas un pourcentage notable de l'ensemble de l'industrie canadienne du bœuf.

M. MacLeod: Parfois, notre marché est supérieur à celui des États-Unis, et alors, on voit de nombreuses carcasses de bœuf être expédiées outre-frontière. Cela ne se produit cependant que rarement et pourrait être un facteur susceptible d'équilibrer les deux marchés.

M. McLean: L'équilibre entre ceux-ci se maintient principalement grâce à la circulation du bétail vivant et non à celle du bœuf fini.

Le président: Sénateur Macdonald.

Le sénateur Macdonald: Votre observation selon laquelle l'industrie canadienne du bœuf n'est pas aussi efficace que l'industrie américaine m'a intéressée. Cela vaut-il pour toute l'industrie ou seulement pour le secteur des salaisons?

M. MacLeod: Il serait très difficile de parler de l'ensemble de l'industrie canadienne.

Le sénateur Macdonald: Alors que voulez-vous dire quand vous dites ne pas être aussi efficaces que les Américains?

M. McLean: Il nous faut plus d'hommes-heures de travail, me semble-t-il, qu'il s'agisse de salariés ou d'employés payés à l'heure, par livre de bœuf produite que n'en requièrent les meilleures entreprises américaines. Je crois par contre que nous sommes plus efficaces qu'un grand nombre d'entreprises américaines, car il en existe également beaucoup qui sont très inefficaces aux États-Unis. Mais si nous nous comparons à ce qui, à mon avis, est l'entreprise de production de bœuf la mieux gérée au monde, à savoir la *Iowa Beef Company*, je considère que nous ne fonctionnons pas aussi efficacement.

Le sénateur Macdonald: J'aimerais faire un pas de plus et vous demandez pourquoi il en est ainsi.

M. McLean: Cela s'explique par de nombreuses raisons. C'est en partie dû au fait que nous n'avons pas géré nos affaires aussi bien qu'ils l'ont fait. Certains facteurs d'échelle ont certainement joué aussi. Prenons l'exemple de la *Iowa Beef Company*: son usine la plus récente est installée à Amarillo (Texas) et transforme 20,000 têtes de bétail par semaine,

[Text]

substantial scale. We could not hope to achieve that scale in Canada.

For the most part, the reason for the difference in efficiency is that the Iowa Beef Company has done a much better job than we have. It is a young and very vigorous company. It went into the beef business without a great deal of knowledge about it, which is sometimes an asset. It did not accept that things could not be done. We are doing as much as we can to learn everything we can about the operations of that company. In fact, we have plans on the drawing board now for beef plants in Canada—in some cases to add additional capacity and in one case to replace an existing plant—that we feel will match any plant in the world for efficiency. I do not mean to suggest that we are now terribly inefficient. Taking our newest plants as examples, such as Red Deer and Moose Jaw, they are very good, indeed.

Senator Macdonald: Are those plants subject to inspection by American authorities if they are shipping to the U.S.?

Mr. McLean: Yes, they are subject to periodic inspection by American authorities. I believe it is once or twice a year.

Mr. Chairman: Is the Canadian worker as good a worker as the American worker?

Mr. McLean: From my personal observations, I would say that the American worker works very hard indeed. The Canadian worker gets paid a lot more than the American worker. That may not be a fair comparison as there are regional differences in the United States. The wage rates in Texas would not be as low as in some of the other southern states, but certainly they would be lower than the wage rates in the northern states. The base rate in the Iowa Beef plant in Amarillo, Texas, is \$4.05 an hour, whereas our base rate is \$6.50 an hour.

Senator Yuzyk: We found that to be true in other industries, too.

Senator Macdonald: To get back to the subject of pricing, is the price charged in Nova Scotia, where you sell, for the most part, directly to the retailer, equivalent to the price in Montreal plus transportation and handling charges to Nova Scotia?

Mr. McLean: Essentially, yes, although, of course, anything going to Nova Scotia would not stop off in Montreal. If the source is Winnipeg or Moose Jaw, or Red Deer, or wherever, the price would be the Montreal price plus the difference in freight between the cost of shipping it to Montreal and shipping it to Nova Scotia. The price would tend to be the price that would return the same f.o.b. return at the producing plant as the return obtained from the Montreal market. That is not invariably true because the timing of sales could be different. It may be that Nova Scotia buys a different grade of beef, on average, and it may be that if we have a large inventory of that

[Traduction]

c'est-à-dire que 20,000 bovins sont abattus et mis en cartons chaque semaine. C'est une échelle très importante que nous ne pourrions pas espérer réaliser au Canada.

Mais la principale raison justifiant la différence d'efficacité c'est que la *Iowa Beef Company* s'est bien mieux tirée d'affaire que nous. C'est une entreprise jeune et très dynamique. Je me suis lancé dans l'industrie du bœuf sans y connaître grand-chose, ce qui peut parfois être un atout. Elle n'a pas accepté que les choses ne puissent être faites. Nous nous efforçons d'apprendre tout ce que nous pouvons sur les opérations d'une société. En fait, nous avons à l'heure actuelle sur la planche à dessin des plans sur de nouvelles usines de traitement du bœuf au Canada. Dans certains cas, il s'agit d'un agrandissement et dans un cas en particulier, de remplacer une usine existante qui, à notre avis, pourront rivaliser avec n'importe quelle usine du monde entier en matière d'efficacité. Je ne veux pas donner à penser que nous sommes terriblement inefficaces à l'heure actuelle. Si nous prenons nos toutes nouvelles usines à titre d'exemples, comme celles de Red Deer et de Moose Jaw, nous constatons en fait qu'elles sont très bonnes.

Le sénateur Macdonald: Ces usines sont-elles assujetties à l'inspection par les autorités américaines si elles doivent effectuer des expéditions à destination des États-Unis?

M. McLean: Oui, elles sont soumises à une inspection périodique par les autorités américaines. Je crois que c'est une ou deux fois par an.

Le président: Le travailleur canadien est-il aussi bon que l'américain?

M. McLean: D'après mes observations personnelles, je dirais que le travailleur américain travaille en fait très dur. Le travailleur canadien est beaucoup mieux payé que l'américain. Ce n'est peut-être pas une comparaison équitable étant donné qu'il existe des différences régionales aux États-Unis. Les taux de salaires du Texas ne seront pas aussi faibles que dans certains États du Sud, mais ils seront certainement moins élevés que les taux de salaires des États du Nord. Le taux de base à la Iowa Beef Plant à Amarillo, au Texas est de \$4.05 de l'heure alors que notre taux de base est de \$6.50 de l'heure.

Le sénateur Yuzyk: Nous constatons que c'est également vrai d'autres industries.

Le sénateur Macdonald: Pour en revenir à la question de la fixation des prix, le prix facturé en Nouvelle-Écosse, où vous vendez pour la plus grande partie directement aux détaillants, est-il équivalent au prix à Montréal majoré des frais de transports et de manutention jusqu'en Nouvelle-Écosse?

M. McLean: Essentiellement oui. Toutefois, il est bien entendu que tout ce qui est acheminé vers la Nouvelle-Écosse ne restera pas en transit à Montréal. Si le lieu de provenance est Winnipeg, Moose Jaw, ou Red Deer, ou quelque autre endroit, le prix sera celui de Montréal majoré de la différence des frais de transport entre le coût de l'expédition à Montréal et de l'expédition en Nouvelle-Écosse. Le prix tendra à être le même que celui qui produirait le même bénéfice FOB à l'usine de production que le bénéfice obtenu sur le marché de Montréal. Ce n'est pas invariablement vrai parce que la synchronisation des ventes pourrait être différente. Il est possible que la

[Text]

grade, the price of that grade in Nova Scotia would be lower; conversely, if we are in short supply of that grade, the price might be a little higher.

Senator Macdonald: I am interested in the mechanics of price-setting in Montreal. Who makes the original bid? Is there any one person who makes a bid and the others follow, either a little higher or lower?

Mr. McLean: Perhaps I could ask Mr. MacLeod to describe the process. Describe what happens, for instance, at our Lethbridge plant.

Mr. MacLeod: Our Lethbridge plant would give a price to a broker. This might be a broker in Calgary, Toronto or Montreal—or all three, for that matter. In fact, there might be more in these centres.

Mr. McLean: It might also be a direct price, to start with.

Mr. MacLeod: Yes, it might be a direct price to a retailer. He gives his price, and then the buyer will make a counter-offer. If it is a retailer dealing direct, he might counter-offer at a penny less, or whatever. If it is a broker, he comes back and counter-offers. This process goes on until you get some common ground.

Mr. McLean: I think that we should also add to that that on all local sales of beef, for example, at our Edmonton plant, they are selling beef in the city of Edmonton to local retailers and the pricing decisions on that beef are entirely local. The beef manager of the Edmonton plant is responsible for the profit and loss account on beef. He operates on a profit and loss account. He makes the decisions on prices as he goes along. He decides whether he will accept or refuse that offer.

As far as selling to the Montreal market is concerned, the same man will deal over the telephone with Montreal Buyers. But, he will have consulted our general beef manager prior to dealing on the telephone, and Mr. MacLeod will generally put a limit on it. Mr. MacLeod will have said that he is not going to accept anything under 74 cents. If this fellow cannot sell it at this price, and if he has a counter-offer, he will just telephone Lloyd MacLeod and say this is the problem he has. Mr. MacLeod will say either that we have to go down in order to get rid of the beef, or he will say, "no, we are not going to sell it". Then we will wait to see what happens, and try to sell it to somebody else. That is the general pricing control process in the company.

Senator Yuzyk: That goes on daily.

Senator Macdonald: He would have to have a lot of that in this mind. He cannot be getting that information every hour. I expect that it would have to be an experienced person to do that.

Mr. McLean: Yes. The fellow doing the dealing in our plant has completely up-to-date figures on what inventory he has in his cooler, what cattle are costing him, and all of the other

[Traduction]

Nouvelle-Écosse achète une catégorie différente de bœuf, en moyenne, et il se peut que si nous avons un stock important de cette catégorie, les prix de cette dernière en Nouvelle-Écosse soient plus bas. Réciproquement, si nous en manquons, les prix peuvent être un peu plus élevés.

Le sénateur Macdonald: Le mécanisme de fixation des prix à Montréal m'intéresse. Qui fait l'offre initiale? Y a-t-il quelqu'un qui fait une offre et les autres suivent avec une légère hausse ou une légère baisse?

M. McLean: Peut-être pourrais-je demander à M. MacLeod de décrire le processus. Ce qui se produit, par exemple, à notre usine de Lethbridge.

M. MacLeod: Notre usine de Lethbridge donnerait un prix à un agent. Ce pourrait être un agent à Calgary, Toronto ou Montréal ou dans ces trois villes, de toute façon. En fait, il pourrait y avoir plus d'un agent dans ces villes.

M. McLean: Cela pourrait être également un prix direct, pour débiter.

M. MacLeod: Oui, ce pourrait être un prix direct à un détaillant. Il donne son prix et l'acheteur fait ensuite une contre-offre. S'il s'agit d'une transaction directe avec le détaillant, ce dernier peut faire une contre-offre à un cent de moins, ou à un autre montant. S'il s'agit d'un courtier, il revient et présente une contre-offre. Il en va ainsi jusqu'à conclusion d'un accord.

M. McLean: Il faudrait ajouter également, je crois, que pour toutes les ventes locales de bœuf, par exemple à notre usine d'Edmonton le bœuf est vendu à la ville d'Edmonton aux détaillants locaux; les décisions concernant le prix de ce bœuf sont entièrement de juridiction locale. Le directeur de l'usine d'Edmonton est chargé du compte des profits et pertes pour le bœuf. Il prend ses décisions en fonction des profits et pertes. Il prend les décisions sur les prix et poursuit ses activités. Il décide d'accepter et de refuser telle offre.

En ce qui concerne la vente au marché de Montréal, la même personne en discutera au téléphone avec les acheteurs de Montréal. Cependant, il aura consulté notre directeur général avant de faire des démarches au téléphone, et M. MacLeod fixera généralement une limite. M. MacLeod aura dit, par exemple, qu'il ne doit accepter rien au-dessous de 74 cents. Si cette personne ne peut vendre le bœuf à ce prix, et qu'il a une contre-offre, il téléphonera à M. MacLeod pour lui faire part de son problème. Ce dernier lui dira de diminuer le prix pour se débarrasser du bœuf, ou lui dira qu'il n'accepte pas de vendre. Nous attendrons ensuite pour voir ce qui se produit et nous essaierons de vendre à quelqu'un d'autre. C'est là la méthode générale de contrôle des prix de la société.

Le sénateur Yuzyk: Et cela s'effectue quotidiennement.

Le sénateur Macdonald: Il lui faut se rappeler beaucoup de choses. Il ne peut obtenir ces renseignements toutes les heures. Il faut être, je suppose, expérimenté pour faire ce travail.

M. McLean: Oui. La personne chargée des transactions à notre usine possède des chiffres complètement à jour des

[Text]

factors involved that would affect his decision on the transaction.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, the rail rate study that is coming out of Toronto—or the change in the marketing system—is coming out Monday?

Mr. MacLeod: No, it will be finished next Monday.

Senator Sparrow: The experiment is over on Monday. Does your company encourage the producer to sell his cattle on a rail grade basis, or do you care, or does it make any difference as to returns?

Mr. McLean: We try to take a neutral attitude. We buy a lot of cattle rail grade. At auctions we will buy directly from a producer. If he wants to sell a feedlot full of cattle, we will make him a bid. We try to take a neutral attitude. We feel that, generally speaking, the decision about how to sell should be the producer's decision; not ours.

Senator Sparrow: Would your experience prove or disprove that the rail rate system would give that producer a better return? Has it, over any period of time?

Mr. McLean: It depends on how good he is at estimating the grade of his cattle. If he can produce a more accurate estimate of how his cattle are going to grade on the rail than our buyer can suggest, then he should be selling rail grade.

The Chairman: But the rail grade return might be a truer return in the sense that you see the carcass. When you see the carcass, you know what you have. When you see the animal, you have to imagine what the carcass would be.

Mr. McLean: It is true in that sense, but some producers, of course—some feeders—quite properly pride themselves on their ability to recognize good cattle on the hoof, and they would rather sell them that way.

Senator Sparrow: Do you have any recommendation for a change in the present grading system of cattle? I suppose I would refer to some kind of indexing system such as for hogs.

Mr. MacLeod: We have two or three comments on the grading system. They are sort of technical in nature. In the A grade, there are four grades: A-1, A-2, A-3 A-4. There is no upper limit on the fat level on A-4. We think there should be an upper limit, and there should be an additional upper limit called A-5. On D-4 cows—this is sort of a catch-all category that gets over-fat cows and poor cows—we think this should be broken out, and maybe there should be a D-5 category there to identify over-fat cows versus poor type cows.

There are two other things about the grading system that we would like to see changed. One is this matter of virgin bulls, which can get graded into any category at present. But, from a marketing standpoint, you cannot necessarily sell them in the category in which they get graded. For instance, we could not ship virgin bulls that were stamped A-1 or A-2, or any other

[Traduction]

inventaires des réfrigérateurs, des prix que lui coûte le bétail et de tous les autres facteurs qui peuvent influencer sa décision.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, l'étude sur le taux de classement sur rail effectuée à Toronto, ou le changement dans le système de commercialisation, est-elle publiée lundi?

Mr. MacLeod: Non. Elle sera terminée lundi prochain.

Le sénateur Sparrow: L'expérience se termine lundi. Votre société encourage-t-elle le producteur à vendre son bétail selon le classement sur rail; vous en préoccupez-vous, cela fait-il une différence quant aux profits?

Mr. McLean: Nous essayons d'être neutres. Nous achetons beaucoup de bovins au classement sur rail. Dans les ventes aux enchères, nous achetons directement d'un producteur. S'il veut vendre un parc d'engraissement plein de bovins, nous lui ferons une offre. Nous essayons alors d'être neutres. En général, cette décision revient au producteur. Elle ne nous appartient pas.

Le sénateur Sparrow: D'après votre expérience, le taux de classement sur rail procure-t-il au producteur un meilleur profit? Et cela à n'importe quel moment?

Mr. McLean: Cela dépend de sa compétence à évaluer le classement de son bétail. S'il peut présenter une évaluation plus précise du classement de son bétail sur rail que celle suggérée par notre acheteur, il devrait alors vendre en fonction du classement sur rail.

Le président: Mais le classement sur rail pourrait vous procurer des bénéfices plus réels puisque vous voyez la carcasse. Lorsque vous voyez la carcasse, vous savez ce que vous achetez. Lorsque vous voyez l'animal, vous devez vous imaginer ce que serait la carcasse.

Mr. McLean: C'est vrai dans ce sens, mais certains producteurs, naturellement, certains engraisseurs, s'enorgueillissent à juste titre de leur habileté à reconnaître le bon bétail sur pied et, ils le vendraient plutôt de cette façon.

Le sénateur Sparrow: Avez-vous des recommandations à faire quant à un changement à apporter au système actuel de classement des bestiaux? Je pense que je voudrais parler d'un système d'indexage comme pour les porcs.

Mr. MacLeod: Nous avons deux ou trois commentaires à faire sur le système de classement. Ils sont de nature technique. Dans la classe A, il y a quatre catégories: 1-A, 2-A, 3-A et 4-A. Il n'y a aucune limite supérieure en ce qui concerne la proportion de gras pour la catégorie A-4. Nous estimons qu'il devrait y en avoir une ainsi qu'une catégorie supplémentaire A-5. Pour les vaches de catégorie D-4 il s'agit d'une catégorie universelle englobant les vaches trop grasses et les vaches maigres nous croyons qu'il faudrait la séparer et qu'il devrait peut-être y avoir une catégorie D-5 pour séparer les vaches trop grasses des vaches maigres.

Il y a deux autres choses au sujet du système de classement que nous aimerions voir changer. La première est la question des taureaux vierges qui peuvent être classés dans n'importe quelle catégorie à l'heure actuelle. Mais, du point de vue de la commercialisation, vous ne pouvez forcément les vendre dans la catégorie où ils ont été classés. Par exemple, nous ne

[Text]

grade, for that matter, as A-1 or A-2. We sell them as virgin bulls because there are many customers who do not want to buy virgin bulls. Consequently, it is a real marketing problem. You end up with a carcass stamped with a certain Canada grade on it, but you cannot necessarily ship it that way.

Mr. McLean: What you are saying is that in that case the grade does not match the market demand.

Mr. MacLeod: That is right. The other change that we would like to see in the grading system is this matter of dairy cattle. There are a lot of Holstein type cattle that can be graded A-1 or A-2. Again, there are a great many customers, particularly chain-stores, that will not buy this type of cattle. Again, we have cattle graded in a certain category that we cannot sell in the same way. We would like to see these two categories—virgin bulls and dairy-type cattle—put into separate categories and graded for what they are.

Mr. McLean: The difficulty is that the producer very naturally tends to expect that an A-1 animal is an A-1 animal. What we are saying is that in fact, from the point of view of the market, an A-1 Hereford steer is not the same as an A-1 Holstein animal and, therefore, that tends to create misunderstandings and arguments. If we were buying rail grade we would have to quote a different price on an A-1 Holstein steer than we would on an A-1 Hereford steer. That is to say, if we were going to be sensible we would have to. Because you just will not sell them at the same price and you will not sell them to the same sort of customer.

The Chairman: Are they really different or are they expected to be different?

Mr. McLean: We believe they are different. And certainly the consumer believes they are different.

Senator Sparrow: How would that relate to the hog industry?

Mr. McLean: It is an entirely different problem. In the hog industry you are dealing almost entirely with a uniform product. Pigs have been deliberately bred and there is very little breed variety in the pigs you buy in Canada. Therefore once you have done the measurements such as the thickness of fat on the back and certain other measurements on the carcass, you have a standard animal and really the difference between a pig that has a little more fat and the pig that has a little less fat is that the pork is just a little bit better on the pig that has the more fat. The point is that you are going to have to trim off that fat before you sell it. So your yield is going to be down. Therefore the differentials have a determinable market value. It is an entirely different problem with cattle where you have a very wide variety of types and so it is just a different problem entirely.

Senator Sparrow: So it would not work?

[Traduction]

pourrions expédier des taureaux vierges qui ont été marqués A-1 ou A-2 ou de toute autre catégorie pour cette raison, en tant que A-1 ou A-2. Nous les vendons en tant que taureaux vierges parce qu'un grand nombre de clients ne veulent pas en acheter. C'est donc un véritable problème de commercialisation. Vous finissez avec une carcasse marquée d'une certaine classe, mais vous ne pouvez pas forcément l'expédier de cette façon.

M. McLean: Ce que vous voulez dire c'est que dans ce cas, la classe ne correspond pas à la demande du marché.

M. MacLeod: C'est exact. L'autre changement que nous aimerions voir apporter au système de classement, c'est la question des vaches laitières. Il y a beaucoup de bêtes de race Holstein qui peuvent être classées dans la catégorie A-1 ou A-2. Une fois de plus, beaucoup de clients, surtout des chaînes de magasins, n'achètent pas ce genre de bêtes. Encore-là, nous avons des bêtes classées dans une certaine catégorie qui ne peuvent être vendues de la même façon. Nous aimerions que ces deux catégories—taureaux vierges et vaches laitières—soient placées dans des catégories distinctes et classées pour ce qu'elles sont.

M. McLean: La difficulté est que le producteur a très naturellement tendance à s'attendre qu'un animal de la catégorie A-1 soit bien un animal de catégorie A-1. Ce que nous voulons dire c'est qu'en fait, du point de vue du marché, un jeune bœuf Hereford ne correspond pas à un animal Holstein de la même catégorie et que par conséquent, cela tend à susciter des malentendus et des discussions. Si nous achetions sur rail, nous devrions fixer pour un bouvillon Holstein de la catégorie A-1 un prix différent de celui qu'il faudrait établir pour un bouvillon Hereford de la même catégorie. C'est-à-dire que pour être réalistes, c'est ce que nous devrions faire. Parce qu'on ne les vendra pas au même prix ni au même genre de clients.

Le président: Ces animaux sont-ils vraiment différents ou suppose-t-on qu'ils le sont?

M. McLean: A notre avis, ils sont différents. Et le consommateur le croit aussi certainement.

Le sénateur Sparrow: Quelle comparaison pourrait-on établir avec l'industrie de la viande de porc?

M. McLean: Le problème est entièrement différent. Dans l'industrie de la viande de porc, on a pratiquement toujours affaire à un produit uniforme. Les porcs sont issus de croisements délibérés et, au Canada, il existe très peu de variétés dans la viande de porc. Par conséquent, une fois que vous avez mesuré certaines choses comme l'épaisseur du gras sur le dos et évalué d'autres aspects de la carcasse, vous avez un animal standard et au fond, ce qui distingue un porc un peu plus gras d'un porc un peu moins gras, c'est qu'il sera un peu meilleur. Le problème est qu'il faudra retirer ce gras avant de vendre l'animal. Votre profit en sera donc réduit. Par conséquent, ces différences ont une valeur marchande déterminante. Dans le cas du bœuf, le problème est entièrement différent parce qu'il existe une très grande variété de catégories d'animaux.

Le sénateur Sparrow: On ne pourrait donc pas le faire?

[Text]

Mr. McLean: It is a much simpler problem in pigs. I am not saying that there may not be a system somewhere that would work, but I am saying that if there is, it is going to be a great deal more complicated than the hog grading system.

The Chairman: When we concluded this afternoon I would like the senators who are here to meet for a few minutes because I would like to have a discussion with them about Bill C-34.

Senator Sparrow: Although it has been some time since I have read it, the Mackenzie report, if I recall it correctly, made the recommendation that the grades, the official government grades should be carried right on to the retail counter. Is that feasible or possible?

Mr. McLean: This might not be a highly useful comment on this, but I can read from the comment we made on that when we were asked the question. We said we believe that it is a reasonable suggestion, that it may be difficult to implement and control and it may increase the retail selling price. I think that would need a lot more study in detail to determine whether it is really reasonable in a practical market sense. I would not throw it out. I think it might be possible, but I think there would be some difficulties. I think also it would need a lot more study to see whether the difficulties are insurmountable.

Senator Sparrow: Where would that type of study come from?

Mr. McLean: I do not know who would sponsor such a study. I think any good operations research man could do it.

Senator Sparrow: From within your industry?

Mr. McLean: I would not think he would have to be a genius in the beef industry. I really think it would be a set of mechanical problems we would have to solve. It would involve certainty of identification and the practicality of who is going to label it. Is it going to be done at the retail store? It would have to be, I guess. How much does that cost? Are we just adding cost to the marketing process and is the benefit worth the cost? That is the sort of study that would have to be done. It is not an unreasonable suggestion, certainly, but really up until this time the history of the grading system indicates that it really is designed to help the cattle marketing process, not the retail marketing process. I am not saying it is unrelated to retailing, but it is an attempt to reflect the value that the consumer market puts on the beef back to the point where the beast is still alive. That is helpful in identifying how much he should be worth.

Senator Sparrow: Then in your brief you talk about Canadian production and you said that in 1976 it was 165 million pounds of boneless beef. Then the 1976 imports were 176 million pounds for a total of 341 million pounds. Then you quote the consumption figure at 275 million pounds. So it follows that at the end of the year there were 66 million pounds that were somewhere else. Where was that amount of 66 million pounds.

[Traduction]

Mr. McLean: Le problème est beaucoup plus simple dans le cas des porcs. Je ne veux pas dire qu'on ne peut mettre au point un système qui fonctionnerait, mais il serait beaucoup plus compliqué que le système de classification de la viande de porc.

Le président: A la clôture de la séance de cet après-midi j'aimerais rencontrer les sénateurs ici présents pendant quelques minutes, afin de m'entretenir avec eux du bill C-34.

Le sénateur Sparrow: Il y a un certain temps que j'ai lu le rapport Mackenzie, mais si je me rappelle bien, il recommande que l'établissement des catégories officielles du gouvernement s'effectue directement au comptoir du détaillant. Est-ce réalisable, possible?

Mr. McLean: Ma remarque ne sera peut-être pas des plus utiles, mais je relirai néanmoins le commentaire que nous avons fait à ce sujet quand on nous a posé la question. Nous estimions cette suggestion intéressante, que ce système pourrait être difficile à mettre en application et à surveiller et qu'il pourrait contribuer à faire monter le prix de vente au détail. Je pense qu'il n'est pas nécessaire d'étudier beaucoup plus longuement la question pour voir si la chose est vraiment raisonnable et pratique, du point de vue commercial. Je ne la rejetterais pas. Je pense que c'est possible, mais avec certaines difficultés. Je pense aussi qu'il faudrait étudier la question bien davantage pour établir si celles-ci sont insurmontables.

Le sénateur Sparrow: Qui se chargerait de cette étude?

Mr. McLean: Je ne sais pas qui dirigerait une telle étude. Je pense que n'importe quel bon chercheur pourrait la faire.

Le sénateur Sparrow: Quelqu'un de chez vous?

Mr. McLean: Je ne crois pas qu'il faille faire appel à un génie de l'industrie de la viande de bœuf. Je pense sincèrement que nous aurions à régler un certain nombre de problèmes techniques: l'attestation de l'identification, savoir qui se chargerait de l'étiquetage. Sera-t-il confié au détaillant? Il le faudrait, il me semble. Combien cela coûte-t-il? Ne faisons-nous qu'ajouter les coûts aux frais de commercialisation et les bénéfices justifient-ils ces coûts? C'est ce genre d'étude qu'on devrait effectuer. La proposition n'est certes pas déraisonnable, mais jusqu'à maintenant, l'expérience que nous avons de ce système de classement indique qu'en réalité, il est conçu pour faciliter la commercialisation du bétail, non la commercialisation de la viande, c'est-à-dire la vente au détail. Je ne dis pas qu'il n'a rien à voir avec la vente au détail, mais dans une certaine mesure, il reflète l'idée que les consommateurs ont de la valeur du bœuf avant l'abattage. Ce système nous aide à savoir combien le bœuf devrait coûter.

Le sénateur Sparrow: Vous parlez également dans votre mémoire de la production canadienne et vous dites qu'en 1976, le Canada a produit 165 millions de livres de bœuf désossé. En 1976, nous avons importé 176 millions de livres, ce qui fait un total de 341 millions de livres. Ensuite, vous dites que la consommation canadienne a été de 275 millions de livres. Par conséquent, à la fin de l'année, il restait 66 millions de livres. Qu'est-il advenu de toute cette viande?

[Text]

Mr. MacLeod: We have made no attempt to balance these figures, senator.

Mr. McLean: I am not sure that they should balance.

Mr. MacLeod: The first point is, the production figure is only correct to the extent of the number of canners killed. There is other production besides that. There is the production of boneless beef that comes from boxed beef and there is the production of boneless beef that comes from trimmings in the store.

Mr. McLean: I am sorry, but I think we may be adding the wrong figures together.

Senator Sparrow: Well, on page 6 of your submission you say that production in 1976 was 165 million pounds of boneless beef. Then there was a sharp increase in imports in 1976 to 1974 million pounds. Now, according to your figures, the consumption was 275 million pounds.

Mr. Roberts: You have not taken exports out of that.

Mr. McLean: The exports were 68 million pounds.

Mr. MacLeod: And that leaves a balance of 40 million pounds.

Mr. McLean: Putting those figures together comes out to 271 million pounds. And that compares with 275 million, and I would say that is far better than the accuracy of these figures because, as we mentioned, there are no statistics on the production of boneless beef. We have estimated it from the number of canner cows killed.

Senator Sparrow: Was there much of that boneless beef in storage at the end of 1976?

Mr. MacLeod: It was very heavy. I cannot remember offhand, but I think it was 32 million pounds. There may have been some in bond also.

Mr. McLean: With very, very high stocks in the United States.

Senator Sparrow: Has that disappeared?

Mr. MacLeod: The storage stocks are still heavy.

Senator Sparrow: I wonder what that really means. If it is heavy, does it mean that we are faced with not much hope of a price increase as far as that product is concerned?

Mr. McLean: Not in the immediate sense, but we must remember that the quota activated for this year is 145 million pounds in total for all sorts of beef, and that is considerably less than 217 million pounds that came in last year.

Senator Sparrow: What effect has that difference had? It seems to me it has not made much difference in the overall rate to the producer.

[Traduction]

M. MacLeod: Nous n'avons pas essayé d'équilibrer ces chiffres, sénateur.

M. McLean: J'ignore si ce serait possible.

M. MacLeod: Tout d'abord, les chiffres relatifs à la production ne sont exacts que dans la mesure où ils ont trait au bétail abattu et destiné aux conserveries. Mais cela ne représente pas toute la production. Il y a le bœuf désossé qui est une partie du bœuf en carton et il y a le bœuf désossé qui provient des opérations de parage.

M. McLean: Je suis désolé, mais je crois que nous n'additionnons pas les bons chiffres.

Le sénateur Sparrow: A la page 6 de votre mémoire, vous dites qu'en 1976, la production de bœuf désossé était de 165 millions de livres. En outre, il y a eu en 1976 une forte augmentation des importations qui ont, en fait, atteint le chiffre de 174 millions de livres. D'après les chiffres que vous citez, les Canadiens ont consommé 275 millions de livres.

M. Roberts: Vous n'avez pas soustrait les exportations.

M. McLean: Les exportations étaient de 68 millions de livres.

M. MacLeod: Ce qui fait une différence de 40 millions de livres.

M. McLean: Si nous additionnons ces chiffres, nous arrivons à un total de 271 millions de livres. Ce chiffre est très voisin des 275 millions de livres qui ont été consommées et je dirais qu'ils sont plus exacts que les autres étant donné, comme je l'ai dit, qu'il n'existe aucune statistique concernant la production de bœuf désossé. Nous avons fait une évaluation à partir du nombre de vaches abattues, destinées aux conserveries.

Le sénateur Sparrow: A la fin de 1976, quelle quantité de bœuf désossé était entreposée? Y en avait-il beaucoup?

M. MacLeod: Il y en avait beaucoup. Je ne peux me rappeler exactement la quantité, mais je crois qu'il s'agissait de 32 millions de livres. Il se peut qu'il y en ait eu également dans les entrepôts des douanes.

M. McLean: Les stocks sont très très élevés aux États-Unis.

Le sénateur Sparrow: Ces stocks ont-ils été écoulés?

M. MacLeod: Ils sont toujours très élevés.

Le sénateur Sparrow: Si les stocks sont importants, cela veut-il dire que nous n'avons pas beaucoup d'espoir de pouvoir augmenter les prix, en tout cas, en ce qui concerne le bœuf désossé?

M. McLean: Pas dans l'immédiat, mais nous ne devons pas oublier que le contingentement en vigueur cette année est de 145 millions de livres, ce qui inclut la viande de bœuf sous toutes ses formes, et que ce contingentement est beaucoup moins important que celui de 217 millions de livres qui a été permis l'an dernier.

Le sénateur Sparrow: Quel effet cette différence a-t-elle eu? Il me semble que cela n'a pas eu de répercussion notable sur le taux général de production.

[Text]

Mr. McLean: I think that is right. The fact of the matter is that the U.S. market is weak as well as ours, and there is no way we can maintain a price in Canada that is significantly above the U.S. market, given the freight and duty considerations in between. The Australian and New Zealand markets are still weak; there is still lot of beef there. The imports into Canada will be limited presumably to an extent by this quota. I think at the end of May about 60 per cent of that quota had already been imported, so up until this date the rate of imports has been greater than the quota will allow over the years, so they must slow down in the next half.

Senator Sparrow: I think in your initial comments you were talking about the anticipated growth of the boneless beef market. I suppose you were talking about the hamburger trade and that type of thing?

Mr. McLean: Yes.

Senator Sparrow: Where will that increase come from? Are we now going to have to raise those quotas? Are you suggesting that? Or can we produce it in Canada?

Mr. McLean: I guess that is partly a political as well as an economic question. I guess theoretically we can produce it in Canada, yes. I do not think we can produce it in Canada as cheaply as we can import it from Australia, for all sorts of reasons—climatic reasons, the value of land, the abundance of grassland in Australia, which is not really very valuable for any other purpose except grazing. Therefore I guess we are talking about a political question, whether we are going to allow imports of something that someone else can produce more efficiently than we can or whether we are not. You are really out of my field of competence. I would say, however, that in Canada's position as a major exporter of many things, I guess we have got to be a little careful not to suggest that we want to export everything that suits us and not import anything that suits anybody else. That will be a very gradual increase in any case. I am not suggesting in that statement about an increase that there will be any sudden surge.

Senator Sparrow: I appreciate that. In your initial comments you seemed to indicate that in your opinion we would be better off to further restrict the imports of offshore beef and deal in the North American context. It seemed to me that that was what you were saying.

Mr. McLean: No, I do not think I said that. If I did I didn't intend it. I think what I said was that to the extent that the United States restrict the imports of offshore beef—when I say offshore beef, largely Australian and New Zealand—I think Canada must have some similar or proportional restriction, otherwise our bonus beef markets will get completely out of line, as they did last year, and I do not think that is a good thing.

Senator Sparrow: What do you mean, out of line last year?

Mr. McLean: Boneless beef was selling in Canada for 20 cents a pound less than it was selling in the United States. I just don't think it is politically feasible. If I were a cattleman I

[Traduction]

M. McLean: Je crois que c'est exact. Le fait est que le marché des États-Unis est faible tout comme le nôtre et que nous n'avons aucun moyen de maintenir au Canada un prix moins élevé qu'aux États-Unis étant donné les frais de transport et les frais de douane qui augmentent le prix du bœuf que nous importons des Américains. Les marchés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande sont encore instables; le bœuf abonde dans ces pays. Le contingent limitera sans doute, dans une certaine mesure, les importations au Canada. Je crois qu'à la fin de mai, près de 60% du contingent avait déjà été importé de sorte que les importations ont été plus élevées que ne le permet le contingent pour toute l'année et ils devront ralentir leurs exportations d'ici la fin de l'année.

Le sénateur Sparrow: Je crois que vous avez abordé plus tôt la question de l'expansion anticipée du marché pour le bœuf désossé. Je suppose que vous faites allusion notamment au commerce de la viande hachée?

M. McLean: Oui.

Le sénateur Sparrow: D'où proviendra cette augmentation? Devrons-nous à votre avis, augmenter les contingents? Ou pourrions-nous produire ce bœuf au Canada?

M. McLean: Je crois que c'est en partie une question politique aussi bien qu'économique. Je suppose qu'en théorie nous pouvons produire ce bœuf au Canada. Je ne crois pas que nous puissions le produire au Canada à un prix moins élevé que le bœuf que nous importons de l'Australie pour toutes sortes de raisons, comme le climat, la qualité des terres, l'abondance de pâturages en Australie qui ne peuvent vraiment servir qu'à cette fin. En conséquence, je crois qu'il s'agit d'une question politique à savoir si nous allons ou non permettre l'entrée de biens importés produits plus efficacement à l'étranger. C'est une question totalement en dehors de ma compétence. Je crois, cependant, que le Canada, en sa qualité d'important exportateur de nombreux produits doit se montrer quelque peu prudent et ne pas donner l'impression que nous voulons exporter et importer simplement ce qui nous plaît. L'augmentation serait de toute façon très lente. Je ne crois pas qu'il y aura une augmentation subite dans ce domaine.

Le sénateur Sparrow: Je comprends. Je croyais que vous aviez affirmé plus tôt que nous devrions restreindre plus sévèrement les importations de bœuf et de veau dans le contexte nord-américain. C'est du moins ce que j'ai cru comprendre.

M. McLean: Non, je crois que vous m'avez mal compris. Ce n'est pas ce que j'ai voulu dire. Je crois que j'ai dit que dans la mesure où les États-Unis limitent les importations du bœuf en provenance de l'étranger particulièrement de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, je crois que le Canada devrait adopter des mesures analogues, faute de quoi notre marché du bœuf sera complètement perturbé, comme ce fut le cas l'an dernier, ce qui est fort malheureux à mon avis.

Le sénateur Sparrow: Comment, le marché a-t-il été perturbé l'an dernier?

M. McLean: Le bœuf désossé se vendait au Canada 20 la livre de moins qu'aux États-Unis. Je ne crois pas que ce soit rentable en termes politiques. Si j'étais un éleveur, je serais

[Text]

would be as mad as hell if there was a 20 cent a pound differential between the markets in the United States and in Canada. In fact, the Canadian cattleman wasn't as badly off as it may have appeared to him, or to other people, because in fact what happened was that a great many Canadian cows were bought across the border, and the resulting boneless beef from the cows slaughtered here was almost entirely shipped and sold in the United States.

The Chairman: Could you give us any idea of when you think there will be a turn around in the beef industry, when there will be an improvement?

Mr. McLean: Oh boy!

The Chairman: Those who believe in the system we now have, or at least a lot of them, say it is imminent, the present system will work and we are going to be out of it soon.

Mr. McLean: I am awfully tempted to ask Mr. McLeod to answer that question. I don't think I can really. Let me illustrate what has been happening, if I may just take a moment of your time. This is just to give you something of an illustration. Here is the difference between the 1975 production and the average of the 1964 to 1965 production in various countries around the world. There are the important beef-producing countries. The United States was up 23 per cent; Russia was up 25 per cent; Brazil was up 10 per cent; the EEC was up 24 per cent; Argentina was up 24 per cent; Australia was up 74 per cent; the U.K. was up 22 per cent; Canada was up 17.7 per cent, and so it goes. If you want to look a little closer, between 1972 and 1976, the United States was up 8 per cent; Russia was up 8.5 per cent; Brazil was up 15 per cent; Argentina was up 16 per cent; Australia was up 23.5 per cent; the EEC was way up and so on.

What has happened is that a lot of people have decided at the same time to produce a lot of extra beef. With the effort to produce beef in Europe, they have had a policy, if you wish, to try to become self-sufficient, and that in turn resulted in a dramatic increase in exports of corn from the United States. I think around 1972 the level of exports of feed corn from the United States just took an abrupt jump and has stayed up there almost ever since. At the same time that the world started to produce more beef than we could conveniently put into consumption, the very fact of producing that beef sent feed grain prices way up. That will take some time to work out of the system. People are certainly going in the other direction right now, because they have all been losing a lot of money. You have asked me when there will be a turn around. I cannot answer that, but I cannot see how there can help but be an improvement in the situation within the next six months to a year. Do you think I am out of base on that?

Mr. MacLeod: No, I don't think so. I would like to be able to say I question that you will see much of an improvement in the next six months.

Mr. McLean: It is a very difficult question. I don't know whether to say that misery loves company is of any use, but we have sure got lots of company around the world. Cows in

[Traduction]

furieux de savoir qu'il existe une différence de prix de 20¢ la livre entre les marchés des États-Unis et du Canada. En fait, l'éleveur n'était pas en aussi mauvaise posture qu'il en avait peut-être l'impression, lui ou d'autres personnes, car ce qui s'est effectivement passé, c'est qu'un très grand nombre de vaches canadiennes ont été achetées de l'autre côté de la frontière, et le bœuf désossé des vaches abattues ici a presque entièrement été expédié et vendu aux États-Unis.

Le président: Savez-vous quand il y aura changement ou amélioration dans l'industrie du bœuf?

M. McLean: Oh! là! là!

Le président: Ceux qui ont foi dans le système actuel, ou du moins une bonne partie d'entre eux, disent que c'est imminent, que l'actuel système sera viable et que nous en sortirons bientôt.

M. McLean: Je suis terriblement tenté de demander à M. McLeod de répondre à cette question. Je ne pense pas que je puisse vraiment y répondre. J'aimerais cependant illustrer ce qui s'est passé; vous me permettrez de retenir votre attention un moment. Je veux tout simplement vous donner une espèce d'illustration. Voici la différence entre la production de 1975 et la production moyenne de 1964—1965 dans divers pays du monde, lesquels sont d'importants producteurs de bœuf. Les États-Unis ont eu une production de 23%; la Russie de 25%; le Brésil de 10%; la C.E.E. de 24%; l'Argentine de 24%; l'Australie de 74%; le Royaume-Uni de 22%; le Canada de 17.7%, etc. Pour ce qui est de la période de 1972 à 1976, les États-Unis ont eu une production de 8%; la Russie de 8.5%; le Brésil de 15%; l'Argentine de 16%; l'Australie de 23.5%; et la CEE une production supplémentaire à celle des années 64-65.

Ce qui s'est produit, c'est que bon nombre d'entre eux ont décidé en même temps de produire une grande quantité de bœuf supplémentaire. Dans le but de favoriser la production du bœuf en Europe, une politique, si vous voulez, visait à essayer de rendre l'Europe autonome, ce qui a entraîné un accroissement énorme des exportations de maïs des États-Unis. Je pense que vers 1972, le niveau des exportations de maïs des États-Unis a enregistré une hausse importante, et qu'il est demeuré le même depuis. Au même moment, le monde a commencé à produire plus de bœuf qu'on ne pouvait vraiment en consommer ce qui a entraîné une augmentation du prix des grains de provende. Il faudra du temps pour sortir du système. Les éleveurs vont à coup sûr dans l'autre sens actuellement, car ils ont tous perdu beaucoup d'argent. Vous m'avez demandé quand se produira un changement. Je ne pourrais vous le dire, mais je ne peux croire qu'il n'y aura pas d'amélioration d'ici six mois ou un an. Pensez-vous que j'aie tort?

M. MacLeod: Non, je ne pense pas. Mais je doute que vous assistiez à une amélioration d'ici les six prochains mois.

M. McLean: Il est très difficile de répondre à cette question. Je ne sais pas s'il peut être utile de dire que la misère aime la compagnie, mais nous avons beaucoup de compagnie dans le

[Text]

Australia during the past year sold as low as, I believe, about five cents a pound.

The Chairman: A lot of witnesses before our committee up to this time have pointed out that with all the grief there is in the beef industry Canada is still a net importer of beef. The American market is hard to get into and hard to stay in, and they are complaining about our boneless beef, about our health regulations. A lot of these witnesses have said, "Why don't we close off the American border? Why don't we put our own house in order? Why don't we get our prices up? Why don't we let the beef people make a few dollars in Canada? We can run our own show. The packing companies can make a reasonable return; the producer can make a reasonable return." Right now the result of the producer in Canada is set some other place; it is set in the United States to a very large extent.

Mr. McLean: Right now, if you close the border as far as butcher cattle are concerned it would not make a bit of difference. There is virtually none coming in anyway, and none going out; it is just peanuts. Our own Canadian beef supplier is what is determining the price in Canada right now. It would not make a bit of difference. As far as boneless beef is concerned, if you closed the border the producers would have been in one hell of a mess with cows last year, because they all got sold at a much better price in the United States than we could get in Canada.

The Chairman: Because we are getting a lot in from New Zealand and Australia?

Mr. McLean: Yes.

The Chairman: There are people who feel we could be managing our own system a lot better than we are if we were in control of it.

Mr. McLean: All I can say about that is that I do not happen to agree with it.

Senator Sparrow: You did say that with this balance now the price was determined on the Canadian market.

Mr. McLean: Butcher cattle, not bonus beef.

Senator Sparrow: If there was just a few cents fluctuation anywhere, the flow would come back. How many cents would make the difference?

Mr. MacLeod: The cost of importing live cattle today is about 6½ cents a pound.

Mr. McLean: If you look at the figures over the last year, there has been no movement of butcher beef; virtually none. That goes for both butcher beef and live cattle, except that on the boneless beef side a lot of cows have gone out. But leaving the cows aside, there has been virtually no butcher beef movement across the border one way or the other. It has almost just netted out. Canada has been operating on their own; unless they had taken some steps which would have had to be taken a long time ago to produce less supply, then the market would have been exactly the same whether the Ameri-

[Traduction]

monde. L'année dernière, les vaches se sont vendues en Australie seulement 5 cents la livre, je crois.

Le président: Bon nombre de témoins qui ont comparu devant notre comité ont fait remarquer qu'en dépit de toutes les doléances de l'industrie du bœuf, le Canada n'en demeure pas moins un importateur net de bœuf. Il est difficile de percer sur le marché américain et de s'y maintenir; les Américains se plaignent d'ailleurs de notre bœuf désossé et de nos règlements sanitaires. De nombreux témoins se sont demandés pourquoi on ne ferait pas complètement la frontière américaine; pourquoi ne mettrions-nous pas de l'ordre chez-nous; pourquoi n'augmentons-nous pas les prix; pourquoi ne laisserions-nous pas les producteurs de bœuf faire des profits au Canada? Nous pouvons prendre nous-mêmes les décisions. Les entreprises de salaisons et les producteurs pourront encaisser des profits acceptables. À l'heure actuelle, les profits des producteurs canadiens dépendent de l'étranger, en particulier des États-Unis.

M. McLean: Présentement, si vous fermiez la frontière, cela ne changerait pas grand chose, du moins pour le bétail d'abattage. Les importations et les exportations sont pratiquement nulles; elles sont pratiquement inexistantes. Nos propres fournisseurs de bœuf fixent les prix présentement au Canada. Cela ne changerait pas grand chose. En ce qui concerne le bœuf désossé, si vous aviez fermé la frontière, les producteurs de vaches auraient été très embarrassés l'an dernier, parce qu'ils ont réussi à vendre ces bestiaux à meilleur compte aux États-Unis.

Le président: C'est parce que nous en importons beaucoup de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie?

M. McLean: Oui.

Le président: Certains affirment que nous pourrions administrer notre propre système beaucoup mieux, si nous exerçons un contrôle efficace.

M. McLean: Permettez-moi de vous dire que je ne partage pas cette opinion.

Le sénateur Sparrow: Vous avez affirmé que, grâce à ces mesures, le prix est maintenant fixé par le marché canadien.

M. McLean: Pour le bétail de boucherie, non pas pour la viande à prime.

Le sénateur Sparrow: S'il ne s'agissait que de fluctuations de quelques cents, nous pourrions récupérer ces montants. Combien représente cette différence?

M. MacLeod: Présentement, le coût de l'importation du bétail sur pied est d'environ 6.5 cents la livre.

M. McLean: Si vous examinez les chiffres des dix dernières années, il n'y a eu aucun changement pour le marché du bœuf de boucherie; pratiquement rien. Cela s'applique, tant pour le bœuf de boucherie que pour le bétail sur pied, sauf pour le bœuf désossé, beaucoup de vaches ont été exportées. Mais si on oublie pour le moment les vaches, il n'y a eu pratiquement aucun mouvement de bœuf de boucherie à travers la frontière. Il n'y a eu aucun excédent. Le Canada produit de manière indépendante; il aurait fallu prendre certaines mesures, il y a quelque temps, pour diminuer le volume de la production, afin

[Text]

can market was there or not. On the other hand, if you close the American market or restrict the border, restrict the flow, then there will be years, as there have been in the past, when we will pay dearly for that, because we badly need that American market from time to time.

The Chairman: There are others who disagree with that, but that is all right.

Mr. McLean: They buy a lot of our feeders. We are big exporters of feeder cattle.

Senator Sparrow: They would not have to, if we finished them here.

Mr. McLean: If we finished all of the feeders here that we ship to the United States, the price of beef would be half what it is in Canada today.

The Chairman: But we are still net importers of beef.

Mr. McLean: We are big net exporters of cattle.

The Chairman: We are net importers of beef in total that we consume. We have had those figures since 1969.

Mr. McLean: That is correct, sir, but you have to separate the carcass and the boneless beef. Our imports are of boneless beef from Oceania. But the U.S.A. is a big market for Canadian feeder cattle which get killed and eaten over there.

Senator Sparrow: With relation to the pounds of beef related to actual slaughter beef on the hoof, related to cattle, are you saying that we are net exporters?

Mr. McLean: No, I am saying we are net exporters of cattle, lightweight cattle. Mr. Hargraves would know a lot more about this than I do, but I feel you have to distinguish between various trades. Feeder cattle, lightweight cattle, cattle just off the range going to somebody else's feedlot in order to be fed to the appropriate weight and finished for slaughter: that is what I am saying we are big exporters of. We are big exporters of feeders to the United States. The United States is a substantial purchaser of Canadian feeder cattle. As far as carcass beef and slaughter cattle are concerned, we are just about in balance. We are not either importers or exporters. But we are large importers of boneless beef from Oceania and we are a fairly substantial exporter of that at the same time to the United States.

Senator Sparrow: Our researchers tell us that last week the American market was about five cents a pound lower on finished beef than the Canadian market. Would that be factual and, if so, will that create a flow-in?

Mr. McLean: No. I will tell you why it will not, too. First of all, it is not a big enough price differential. Secondly, you have the whole DES question. In order to import beef into Canada you have to get a certificate that the beef was DES-free, had never been fed DES. That is an awful nuisance for an American plant, because they have to trace the cattle right from the

[Traduction]

que notre marché ne soit pas influencé par celui des États-Unis. Cependant, un arrêt ou une limitation du volume de nos échanges serait désastreux car comme par le passé, nous savons que, de temps en temps le marché américain nous est vraiment nécessaire.

Le président: Certains ne pensent pas du tout comme vous, mais ce n'est pas grave.

M. McLean: Les États-Unis nous achètent une grande quantité de bovins d'embouche, dont nous sommes d'importants exportateurs.

Le sénateur Sparrow: Ils n'auraient pas à le faire si nous les engraissons au Canada.

M. McLean: Si nous engraissons sur place tout le bœuf que nous expédions aux États-Unis, les prix seraient la moitié de ceux qui sont pratiqués ici, aujourd'hui.

Le président: Nous sommes toujours des importateurs nets de bœuf.

M. McLean: Mais nous sommes de grands exportateurs nets de bovins.

Le président: Nous sommes des importateurs nets de bœuf par rapport à notre consommation globale. Nous avons les chiffres à cet égard depuis 1969.

M. McLean: C'est exact, Monsieur, mais il faut distinguer entre le bœuf en carcasse et le bœuf désossé. Nous importons d'Océanie du bœuf désossé. Mais les États-Unis constituent un important marché pour nos bovins d'embouche, qu'ils abattent et consomment.

Le sénateur Sparrow: Dites-vous que nous sommes des exportateurs nets pour ce qui est du volume de bœuf abattu?

M. McLean: Non, je veux dire que nous sommes des exportateurs nets de bovins vivants. M. Hargraves en saurait beaucoup plus que moi à ce sujet, mais j'estime qu'il faut faire une distinction entre les diverses activités. Nous sommes de grands exportateurs de bovins d'embouche, de bovins vivants, de bovins acheminés vers des parcs d'embouche pour être engraisés et atteindre le poids convenable pour pouvoir être abattus. Nous sommes de grands exportateurs de bovins d'embouche vers les États-Unis, qui constituent un important acheteur de ce produit. Pour ce qui est du bœuf en carcasse et du bœuf d'abattage, nous ne sommes ni importateurs ni exportateurs. Mais nous importons d'Océanie beaucoup de bœuf désossé dont nous exportons d'importantes quantités vers les États-Unis.

Le sénateur Sparrow: D'après nos chercheurs, la semaine dernière leur bœuf engraisé coûtait 5 cents de moins la livre que sur le marché canadien. Est-ce exact, et si c'était le cas, verrons-nous beaucoup d'importations?

M. McLean: Non, je vous dirais pourquoi. Tout d'abord, la différence de prix n'est pas assez importante; deuxièmement il faut considérer la question des hormones DES. Pour pouvoir importer du bœuf au Canada, il faut obtenir un certificat prouvant qu'il n'en contient aucune trace, qu'il n'en a jamais consommé. C'est terriblement ennuyeux pour une usine améri-

[Text]

day they were born, pretty nearly, until they come out of the plant, and they just will not do it unless they are looking forward to a steady business.

Senator Sparrow: Unless there is a good enough price differential. What price differential are you talking about?

Mr. McLean: We have said here that, roughly speaking, it has to be—you have to pay the duty, the freight and the exchange. What is that today?

Mr. MacLeod: On dressed cattle, you are talking 12 cents or 13 cents. There is no chance of American dressed beef coming into Canada at the moment. The differential is not great enough.

The Chairman: I have one further question. You made a comment about the necessity to pay less money for a Holstein A-1 carcass. My question is, what is, in fact, the difference in the quality of beef, for virgin bulls, heifers and steers? Is there any way the consumer can tell the difference? The retail trade, apparently, do not consider them equal. What is, in fact, the difference?

Mr. McLean: Lloyd, you answer that question.

Mr. MacLeod: It depends which one you are talking about. A retailer should really answer this. When it comes to a virgin bull, I think it is probably tradition. The facts are that a lot of the big chains do not want to cut bull beef. If you want my own personal opinion, I could give it. There is probably not too much wrong with it. We are selling virgin bulls today at a two-cent discount under A-1 and A-2 steers. They are beautiful carcasses. They yield very well. The meat looks well; but I think chain stores traditionally are not particularly anxious to cut bull meat.

Mr. McLean: We sell largely virgin bulls to the independent trade. Say something about the holstein.

Mr. MacLeod: There is a quantitative difference. Unfortunately I did not think this question would come up. The Food Prices Review Board did a good job on putting a quantity figure on what is the difference. The big difference is the percentage of meat to bone versus, say, a Hereford steer or an Angus steer. I have to be careful in picking out the breeds. It is the percentage of meat to bone. There is a difference.

Mr. McLean: It is the number of pounds of saleable cuts you get when you cut it up and put it on the retail counter.

The Chairman: What about the difference between heifers and steers?

[Traduction]

caine, parce qu'elle doit remonter pratiquement jusqu'à la naissance des bêtes en cause, jusqu'à la sortie de l'usine, et les dirigeants d'une usine ne peuvent prendre pareilles mesures à moins de pouvoir envisager d'approvisionner un marché soutenu.

Le sénateur Sparrow: A moins qu'il y ait une différence de prix suffisamment avantageuse. De quelle différence de prix parlez-vous?

M. McLean: Nous avons dit ici qu'en général, il doit s'agir... Il faut payer les droits, les frais de transport et le prix du change. A combien s'élèvent ces frais actuellement?

M. MacLeod: Pour le bétail habillé, il s'agit de 12 ou 13 cents. Actuellement, il n'y a aucune possibilité que du bœuf américain habillé entre au Canada. La différence de prix n'est pas suffisamment grande.

Le président: Je veux vous poser une autre question. Vous avez formulé une remarque au sujet de la nécessité de payer un prix moindre pour une carcasse de holstein A-1. Ma question est la suivante: quelle est, en fait, la différence dans la qualité de la viande de bœuf, dans le cas de taurillons, de génisses et de bouvillons? Le consommateur peut-il faire la différence? Apparemment, les détaillants considèrent que leur viande n'a pas la même qualité. En réalité, quelle est la différence?

M. McLean: Lloyd, répondez donc à cette question.

M. MacLeod: Cela dépend du détaillant en cause, en fait un détaillant devrait répondre à cette question. Dans le cas du taurillon, à mon avis il s'agit probablement de tradition. Les faits indiquent qu'un grand nombre de grandes chaînes de magasins ne veulent pas débiter la viande de taureau. Si vous voulez mon opinion personnelle, je peux vous la donner. Cette viande probablement n'a rien d'anormal. Actuellement nous vendons la viande de taurillon à un rabais de 2 cents au-dessous du prix des bouvillons A-1 et A-2. Ce sont de belles carcasses, on en tire beaucoup de viande; cette dernière a un bel aspect, mais à mon avis, traditionnellement les chaînes de magasins ne désirent pas particulièrement débiter un taureau.

M. McLean: Nous vendons une grande quantité de viande de taurillon aux commerçants qui travaillent à leur compte. Dites donc quelque chose au sujet des holsteins.

M. MacLeod: Il y a une différence quantitative. Malheureusement, je n'avais pas pensé que cette question serait soulevée. La Commission de surveillance du prix des produits alimentaires a fait du bon travail en établissant une différence quantitative. La grande différence est le pourcentage de viande par rapport aux os, en prenant comme objet de comparaison par exemple, un bouvillon Hereford ou un bouvillon Angus. Je dois faire attention dans le choix des races. Il s'agit du pourcentage de viande par rapport aux os. Il y a une différence.

M. McLean: Il s'agit du nombre de livres de morceaux vendables que vous obtenez lorsque vous débitez la carcasse et que vous vendez au détail.

Le président: Que peut-on dire de la différence entre des génisses et des bouvillons?

[Text]

Mr. McLean: Really the best answer we can give is to refer you to what we believe is an excellent study of the Food Prices Review Board. They tried to quantify the difference, and one of the problems with heifers and steers is that heifers are marketed at too light a weight. Cattlemen, I believe, could do themselves a favour by feeding heifers to a heavier weight. That sounds easy. It may not be that easy because it is difficult to do it without overfinishing them. But it can be done. If you take a steer at the same weight as a heifer, the Food Prices Review Board did a very detailed study on this and they came up with a figure that on the basis of retail cutting yields, the difference warranted by quantifiable economic factors was \$4.66 per hundredweight. That is live weight.

The Chairman: That is quite a difference.

Mr. McLean: It is. That is based strictly on yield of retail cuts. The study of the Food Prices Review Board is entitled: "A market for heifer beef in Canada" and is dated January, 1975.

The Chairman: Your complaint being that there would be a bigger spread than that?

Mr. McLean: In fact, I have some figures with respect to that, if you are interested. Our figures show that the actual spread over a period of a year was approximately 5 cents.

The Chairman: Yes, very close.

Gentlemen, I have done this with other witnesses and perhaps I can do it also with you, if you do not mind. Our research staff prepared a number of background briefing questions. We certainly have not covered them all and certainly have not done justice to many to which we did allude. If you would care to take this list and give us replies at some future time, we would consider it very helpful to our study.

Mr. McLean: Certainly.

The Chairman: I would like to thank Mr. McLean, Mr. Roberts and Mr. MacLeod for an excellent presentation. We are very glad you were able to attend, and you have been very helpful.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. McLean: En réalité, la meilleure réponse que nous puissions vous donner est de vous reporter à ce qui, à notre avis, est une excellente étude, celle qu'a effectuée la Commission de surveillance du prix des produits alimentaires. Elle a essayé de quantifier la différence, et une des difficultés dans le cas des génisses et de bouvillons est qu'elles sont mises en vente sans avoir été engraisées. Il serait plus avantageux je crois que les éleveurs de bétail engraisent davantage les génisses. Cela semble facile, mais n'est probablement pas le cas puisqu'il est difficile de le faire sans trop les engaisser. On peut toutefois y arriver. Prenez par exemple un bouvillon et une génisse du même poids; la Commission de surveillance du prix des produits alimentaires a mené une étude très détaillée à ce sujet et a découvert que, compte tenu du prix au détail des coupes, la différence justifiée par les facteurs économiques quantifiables était de \$4.66 la livre. Il s'agit du poids vif.

Le président: Cela fait toute une différence.

M. McLean: En effet. Ces chiffres sont fondés strictement sur le prix au détail des coupes. L'étude de la Commission de surveillance du prix des produits alimentaires s'intitule: «Le marché des génisses au Canada», et elle a été publiée en janvier 1975.

Le président: Vous croyez que la marge serait plus importante que cela?

M. McLean: J'ai des chiffres à l'appui de mes allégations si cela vous intéresse. Nos données démontrent que la marge annuelle était d'environ 5 cents.

Le président: En effet, c'est très près.

Messieurs, si vous me le permettez, j'aimerais procéder avec vous de la même façon qu'avec d'autres témoins. Nos chercheurs ont préparé un certain nombre de questions d'ordre général. Nous n'avons certainement pas tout couvert et nous n'avons pas répondu en profondeur aux questions que nous avons examinées. Si vous voulez bien prendre cette liste et nous faire parvenir vos réponses à une date ultérieure, cela nous serait très utile.

M. McLean: Certainement.

Le président: J'aimerais remercier MM. McLean, Roberts et MacLeod de leur excellente présentation. Nous sommes très heureux que vous ayez pu venir témoigner, et vous nous avez été d'un grand secours.

Le comité suspend ses travaux.

APPENDIX "20-A"

This will acknowledge your recent request regarding our comments on the report of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal.

In that the research papers supporting the recommendations of the Commission have not been made public it is difficult to know the Commissioners reasoning regarding specific recommendations.

I shall, however, comment on each recommendation as outlined in the report.

1. The Commission rejects the principle of regulated domestic production for beef and veal. The real equity and income problems faced by beef producers should not be solved by controls on production. (10.1)

We agree with this recommendation and we believe the majority of cattle producers in Canada would also agree with it.

2. The output of all packinghouses in Canada should be processed at least to the sub-primal stage and boxed at the point of slaughter and early action should be taken by government to reverse the current trend to growth in central processing by retailers. (10.3)

There is a gradual trend toward the production of more sub-primal cuts and the boning of these cuts. The growth in this trend will be dictated by economics and government action should not be necessary to control this development.

3. Retailers should be required to clearly label the grade of beef on the packaged beef cuts sold at this retail counter and clearly state that grade of beef in any form of advertising they use. (10.4 and 11.2.2)

We believe this is a reasonable suggestion but it may be difficult to implement and control and may increase the retail selling price of beef.

4. There should be an integrated set of national meat inspection standards developed jointly by the Federal and Provincial governments (11.1)

We believe an integrated set of national meat inspection standards would be desirable and would increase consumer confidence in the wholesomeness of beef.

5. The identification of carcasses for railgrade payment to producers should be subject to government supervision, all weighing of railgraded carcasses should be carried out by independent bonded weight masters not in the employ of the packer, and differentials in conformity with physical and market criteria should be determined for the purpose of final payment to producers. (11.4)

Employing independent bonded weigh masters would appear to be a costly solution. While we can understand the need for complete accuracy in weighing it is important unnecessary

APPENDICE «20-A»

Nous accusons réception de votre récente demande concernant les commentaires que nous avons faits à propos du rapport de la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf et du veau.

Étant donné que les documents de recherche dont découlent les recommandations de la Commission n'ont pas été rendus public, il est difficile de connaître l'opinion des commissaires concernant des recommandations précises.

Je commenterai néanmoins chaque recommandation contenue dans le rapport.

1. La Commission rejette le principe d'une réglementation de la production locale de bœuf et de veau. On ne doit pas résoudre par des contrôles de la production les problèmes réels de revenus et d'avoirs que connaissent les producteurs de bœuf. (10.1)

Nous approuvons cette recommandation et nous croyons qu'il en est de même de la plupart des producteurs de bœuf du Canada.

2. La production de toutes les salaisons du Canada devrait faire l'objet d'une transformation centralisée au moins au niveau des coupes secondaires, et devrait être emballée en carton au point d'abattage; le gouvernement devrait prendre des mesures immédiates pour détourner les détaillants de la transformation centralisée à laquelle ils tendent de plus en plus. (10.3)

On tend de plus en plus à produire des coupes secondaires et à désosser les viandes à ce niveau. L'importance de cette tendance est fonction de certains facteurs économiques et il ne devrait pas être nécessaire que le gouvernement intervienne pour contrer cette tendance.

3. On devrait obliger les détaillants à indiquer la catégorie de bœuf sur toutes les coupes de bœuf emballées individuellement au comptoir du détaillant et à indiquer clairement la catégorie de bœuf vendue dans toutes les réclames publicitaires, quelles qu'elles soient. (10.4 et 11.2.2)

Nous croyons qu'il s'agit là d'une proposition raisonnable, mais il peut être difficile de faire respecter ces exigences et le prix de vente au détail pourrait être majoré.

4. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient élaborer conjointement un ensemble intégré de normes nationales d'inspection des viandes. (11.1)

Nous croyons qu'il serait souhaitable d'élaborer un ensemble intégré de normes nationales d'inspection des viandes et que le consommateur ferait ainsi davantage confiance à la qualité du produit.

5. L'identification des carcasses classées sur rail pour le paiement aux producteurs devrait être surveillée par le gouvernement et toutes les opérations de pesage des carcasses classées sur rail devraient être effectuées par des peseurs cautionnés ne travaillant pas pour le compte des salaisons; les écarts de conformité avec les critères physiques et ceux du marché, pour le paiement final aux producteurs, devraient être décrits. (11.4)

Il serait probablement coûteux de faire appel aux services de peseurs cautionnés indépendants. Même si nous reconnaissons qu'il est nécessaire d'obtenir une très grande précision dans les

costs not be added to the total system. A more economical solution might be accomplished by the use of Federal government graders to supervise this responsibility.

6. Arrangements should be made so that all packers purchase all animals for slaughter exceeding some established minimum weight, perhaps 700 lbs. liveweight, for immediate payment on an official railgrade and weight basis. (10.2.1)

This does not appear to be a proposal to be in the best interest of producers. Producers can now sell their cattle in many different ways and there does not appear to be any sound reasons to restrict the producers' method of selling cattle.

7. Teletype auctions for the purchase of all slaughter animals exceeding an established minimum weight, perhaps 700 lbs. liveweight, for payment on an official railgrade and weight basis should be introduced at least in Alberta, Saskatchewan, Manitoba, and Ontario. (10.2.2)

Teletype auctions for the selling of cattle may be a method which should be available to producers in addition to the present selling methods. We believe it would *not* be in the best interest of producers for *all* slaughter animals, exceeding an established minimum weights, to be sold in this manner.

8. The terminal stockyards (*except the one in Regina*) should be closed. Better located public assembly points for live animals should be established. All auctions in Canada for the sale of animals on a liveweight basis should be classified into two groups:

1. those with 20,000 or more cattle, calf or cow marketings per annum which would be designated public markets subject to a revised set of national regulations under the Livestock and Livestock Products Act; and
2. those with less than 20,000 cattle, calf or cow marketings per annum which would continue to be subject to Provincial jurisdiction. (10.2.3 and 11.3)

The terminal markets have done an excellent job for the producers of livestock and the terminal markets today, while located on expensive land as pointed out by the report, are located close to the slaughtering Plants in Calgary, Edmonton, Winnipeg and Toronto.

These terminal markets are easily accessible by major highways and it would be difficult, if not impossible, to find a better location for most of these terminal markets.

9. The Federal Government should develop a comprehensive, consistent market information collection system employing modern techniques for the distribution of this information to the widest group of participants and users possible. The Federal Government should leave the field of market forecasts to private agencies but be prepared to help finance those interest groups who prepare such market analysis for general information. (11.2)

We believe the Federal Government could improve this market information collection system which would be of ben-

opérations de pesage, il faut absolument éviter d'ajouter à l'ensemble du système des coûts inutiles. Il serait moins coûteux de faire appel à des classeurs du gouvernement fédéral pour surveiller ces opérations.

6. On devrait prendre des dispositions pour que toutes les salaisons achètent tous les animaux d'abattage dépassant un poids minimal fixé, de 700 livres en poids vif par exemple, avec paiement immédiat, selon une base officielle sur rail et au poids. (10.2.1)

Cette proposition ne semble pas être à l'avantage des producteurs. Ces derniers peuvent vendre leur bétail de diverses façons et il ne semble pas souhaitable de restreindre inutilement leur choix.

7. On devrait organiser, du moins en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario, des encans par télétype pour l'achat de tous les animaux d'abattage dépassant un poids minimal fixé, par exemple 700 livres en poids vif, avec paiement immédiat, selon une base officielle sur rail et au poids. (10.2.2)

En plus des méthodes de vente actuelles, les producteurs devraient pouvoir profiter d'encans par télétype. Nous croyons qu'il ne serait pas à l'avantage des producteurs de vendre de cette façon tous les animaux d'abattage dépassant un poids minimal fixé.

8. Tous les parcs à bestiaux terminaux (sauf celui de Regina) devraient être fermés. On devrait installer des centres de groupage mieux situés pour les animaux vivants. Il faudrait classer tous les encans canadiens pour la vente des animaux en poids vif en deux groupes:

1. ceux dont les ventes dépassent par an, 20,000 bovins, veaux ou vaches, qui seraient appelés marchés publics, sous réserve d'une modification des règlements nationaux en vertu de la Loi sur les animaux de ferme et leurs produits; et,
2. ceux dont les ventes sont, par an, inférieures à 20,000 bovins, veaux ou vaches et qui continueraient à relever de la compétence provinciale. (10.2.3 et 11.3)

Les parcs à bestiaux terminaux ont très bien servi les producteurs d'animaux vivants jusqu'à présent et, même si, comme le souligne le rapport, les parcs à bestiaux terminaux occupent des superficies précieuses, ils sont situés près des abattoirs à Calgary, à Edmonton, à Winnipeg et à Toronto.

Il est facile de se rendre à ces parcs à bestiaux terminaux en empruntant des voies rapides et il serait difficile, sinon impossible, de trouver de meilleurs emplacements pour la plupart d'entre eux.

9. Le gouvernement fédéral devrait mettre au point un système complet et uniforme de collecte des données sur le marché, en utilisant des techniques modernes pour la diffusion de ces renseignements au plus grand nombre possible de participants et d'utilisateurs. Le gouvernement fédéral devrait laisser les organismes privés s'occuper des prévisions du marché, mais il devrait être prêt à financer les groupes intéressés qui préparent l'analyse du marché, en vue d'une diffusion générale (11.2)

Nous croyons que le gouvernement fédéral pourrait améliorer ce système de collecte de données, au profit de tous les

efit to all segments of the beef industry. With the proper organization at the Federal Government level market forecasting should be done by the Federal authorities without conflict of interest effecting the forecast.

10. All freight rebates paid by packers to wholesalers in Montreal should cease. (12.2)

The present system of pricing carloads of beef into Montreal was developed several years ago when meat cars were small 30,000# refrigerated cars. With the advent several years ago of larger 60,000# cars and the resulting lower freight rate the Montreal wholesalers negotiated an arrangement whereby they received 75% of the freight savings between the rate on a small car and that of a large car.

We can understand how the present system of freight allowances is confusing and we believe a more reasonable approach would be to price carloads of beef on the basis of 60,000# cars and thus eliminate rebates.

11. The principle of statutory tariff quotas is rejected by the Commission. The existing Export and Import Permits Act provides all the latitude and authority necessary to safeguard the Canadian market from undue supply and demand forces or from sudden policy changes in other countries. (12.1)

We believe this recommendation is reasonable and sound.

12. The Canadian government should press for reciprocity with the U.S.A. in the tariff levels applied to all live cattle, calves, fresh and frozen beef and veal. (12.1)

We agree with this recommendation.

13. A common code or set of health standards for cattle and beef should be developed among Canada's main trading partners, particularly with the U.S.A.

We believe this recommendation is sound and in the best interests of all concerned.

14. The deferral of capital gains tax, as it now applies to the family farm, should be extended to cover family farming corporations. (12.3.1)

We believe this recommendation is reasonable.

15. A taxpayer's income from a farming business should be included in the list of items which would qualify an amount as a deductible payment for an income averaging annuity. (12.3.2)

We believe this recommendation has merit and should receive serious consideration.

I would again mention that because we have not received the research papers in connection with this report it is difficult to comment as fully on the recommendations, as might otherwise be possible.

secteurs de l'industrie du bœuf. Grâce à une organisation adéquate au niveau du gouvernement fédéral, ce dernier devrait pouvoir établir des prévisions du marché, sans entraîner de conflits d'intérêt.

10. Tous les rabais pour transport que les salaisons accordent aux grossistes de Montréal devraient être supprimés (12.2)

Le présent système d'établissement des prix des chargements de bœuf à Montréal a été mis au point, il y a plusieurs années, lorsqu'on faisait encore usage de petits wagons réfrigérés de 30,000 livres. Avec la mise au point, il y a plusieurs années, de plus gros wagons de 60,000 livres et la réduction des frais de transport qui en a découlé, les grossistes de Montréal ont négocié un accord par lequel ils recevaient 75 p. 100 de l'économie de frais de transport réalisée par l'utilisation d'un gros wagon au lieu d'un petit.

Nous reconnaissons que le présent système de rabais pour frais de transport est compliqué et nous croyons qu'il serait plus sage de fixer le prix des cargaisons de bœuf, en prenant pour unité les wagons de 60,000 livres, et de supprimer ainsi les rabais de frais de transport.

11. La Commission rejette le principe de contingentement de tarifs obligatoires. La Loi actuelle sur les permis d'exportation et d'importation pourrait offrir la latitude et l'autorité nécessaires pour protéger adéquatement le marché canadien contre une offre et une demande excessives ou contre des changements soudains de politique dans d'autres pays. (12.1)

Nous croyons que cette recommandation est logique et raisonnable.

12. Le gouvernement canadien devrait faire des pressions auprès du gouvernement américain afin d'obtenir la réciprocité des tarifs douaniers appliqués à tous les bovins vivants, à tous les veaux, au bœuf et au veau frais et congelés. (12.1)

Nous appuyons cette recommandation.

13. On devrait développer un code commun ou un ensemble de normes sanitaires pour les bovins, les veaux et le bœuf, avec les principaux partenaires commerciaux du Canada et surtout avec les États-Unis.

Nous croyons que cette recommandation est sensée et profite à tous les intéressés.

14. Le virement de l'impôt sur les gains de capitaux qui s'applique actuellement à la ferme familiale devrait également s'appliquer aux corporations agricoles familiales. (12.3.1)

Nous approuvons cette recommandation.

15. Le revenu agricole d'un contribuable devrait être compris dans la liste des articles donnant droit à la déduction d'un certain montant, pour acheter une rente à versements invariables. (12.3.2)

Nous croyons que cette recommandation présente certains intérêts et qu'il faudrait l'étudier de plus près.

Je répète qu'étant donné que nous n'avons pas reçu les documents de recherche accompagnant ce rapport, il est difficile de commenter davantage les recommandations.

WITNESSES—TÉMOINS

Canada Packers Co. Ltd.:

Mr. W. F. McLean, President;
Mr. E. J. Robert, Vice President and General Manager;
Mr. L. W. MacLeod, General Beef Manager.

Canada Packers Limitée:

M. W. F. McLean, président;
M. E. J. Robert, vice-président et directeur général;
M. L. W. MacLeod, directeur général de la vente du bœuf.

CA 1 Yc 25
-1977

Government
Publications



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Tuesday, July 5, 1977

Le mardi 5 juillet 1977

Issue No. 21

Fascicule n° 21

Second Proceedings on Bill C-34, intituled:

Deuxième fascicule sur le Bill C-34, intitulé:

“An Act to amend the Canadian Wheat
Board Act respecting the establishment
of marketing plans and to amend the
Western Grain Stabilization Act
in consequence thereof”

«Loi visant à modifier la Loi sur la
Commission canadienne du blé par
la création de plans de commercialisation
et à modifier, en conséquence,
la Loi de stabilisation concernant le
grain de l'Ouest»

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Tuesday, June 21, 1977:

The Order of the Day being read,
With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Olson, P.C., seconded by the Honourable Senator McGrand, for the second reading of the Bill C-34, intituled: "An Act to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Olson, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Eudes, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 21 juin 1977:

A l'appel de l'Ordre du jour,
Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Olson, C.P., appuyé par l'honorable sénateur McGrand, tendant à la deuxième lecture du Bill C-34, intitulé: «Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Olson, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Eudes, que le bill soit déféré au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JULY 5, 1977

(37)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 9:35 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Hazen Argue, presiding.

Present: The Honourable Senators Argue (*Chairman*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, Macdonald, McNamara, Molgat, Norrie, Riel and Sparrow. (11)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Olson.

In attendance: Mr. R. L. du Plessis, Law Clerk and Parliamentary Counsel; Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee and Mr. R. I. Andrews, Researcher.

Appearing: The Honourable Otto E. Lang, Minister responsible for the Canadian Wheat Board.

In attendance: From the Department of Industry, Trade and Commerce, Grains Marketing Office: Mr. David Clark, Special Assistant to the Minister; and Mr. Dennis Gibson.

The Minister first made a general presentation explaining Bill C-34 and answered questions put to him by members of the Committee.

At 10:45 a.m. the Committee adjourned to sit in camera.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Georges A. Coderre

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 5 JUILLET 1977

(37)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 9 h 35, sous la présidence de l'honorable sénateur Hazen Argue (président).

Présents: Les honorables sénateurs Argue (*président*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, Macdonald, McNamara, Molgat, Norrie, Riel et Sparrow. (11)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Olson.

Aussi présents: M. R. L. du Plessis, secrétaire exécutif et conseiller parlementaire; M. Albert F. Chambers, directeur des recherches auprès du Comité et M. R. I. Andrews, chercheur.

Comparaît: L'honorable Otto E. Lang, ministre responsable de la Commission canadienne du blé.

Présents: Du ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction générale de la commercialisation des céréales: M. David Clark, adjoint spécial du ministre et M. Dennis Gibson.

Le ministre fait en premier lieu un exposé général expliquant le bill C-34 et répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

A 10 h 45, le Comité suspend ses travaux pour siéger à huis clos.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, July 5, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, to which was referred Bill C-34, to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof, met this day at 9.30 a.m. to give consideration to the bill.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have a quorum. The minister is accompanied this morning by Mr. Dennis Gibson and Mr. David Clarke. I am sure we are glad to have with us this morning the Honourable Otto Lang, Minister of Transport and the minister responsible for the Canadian Wheat Board.

As you know we have been dealing with Bill C-34, which was referred to this committee by the Senate. This bill relates to the establishment of a voluntary rapeseed and, perhaps, other pools. A number of questions have been raised by committee members themselves, Mr. Minister, both in committee and in the chamber. Without further ado I will ask you to make a statement with relation to the bill, giving us whatever information you feel we should have at this point, following which we will have questioning.

The Honourable Otto E. Lang, Minister Responsible for the Canadian Wheat Board: Thank you, Mr. Chairman, senators: the bill responds to a desire on the part of some of the producers of grain to have the opportunity of obtaining an average price without, therefore, having to guess the market themselves in a grain which sells on the open market and which, therefore, sells for higher, or lower prices throughout the year.

It is really a matter of some of them wanting to be farmers and not attempting to guess when it is best to sell their grain at a particular price, since they are not that familiar with the various forces which go into that type of price impact. The producers voted to keep rapeseed on the open market, by a fairly narrow margin, but it was fairly clear to a number of us watching that process that on both sides of the decision there were a good number of producers who would like the opportunity to pool their rapeseed.

Voluntary pools have existed in the past. They depended, really, on a contractual relationship that was, theoretically, able to accomplish the purpose. However, some further strengthening of the structure of the pools seemed to be necessary to make them workable. Naturally, if rapeseed had been selling at a fairly low price and a producer was still to be invited to deliver his rapeseed into that pool in the later part of the year, he would know that he would obtain a lower price from the pool than if he broke away from the pool and sold his rapeseed in the market at the current high prices. That would put the pressure on the pool of not attracting the grain, making it that much more difficult for the pool to actually survive.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 5 juillet 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, auquel a été renvoyé le Bill C-34, Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest, se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier ce projet de loi.

Le sénateur Hazen Argue (Président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, il y a quorum. Le ministre est accompagné ce matin de MM. Dennis Gibson et David Clarke. Je suis sûr que tous sont heureux d'accueillir l'honorable Otto Lang, ministre des Transports et ministre responsable de la Commission canadienne du blé.

Comme vous le savez, nous étudions le Bill C-34, qui a été renvoyé à notre Comité par le Sénat. Ce projet de loi concerne l'établissement d'une mise en commun volontaire des graines de colza et éventuellement d'autres produits. Monsieur le ministre, un certain nombre de questions ont été soulevées par des membres du Comité, ici et à la Chambre. Sans plus de cérémonies, je vous demanderais de faire une déclaration sur le projet de loi, et de nous donner les renseignements que vous jugez bons de nous faire à ce stade, à la suite de quoi nous passerons aux questions.

L'honorable Otto Lang, ministre responsable de la Commission canadienne du blé: Je vous remercie, monsieur le président et honorables sénateurs. Le projet de loi répond au désir de certains producteurs de céréales d'avoir la possibilité d'obtenir un prix moyen sans devoir eux-mêmes deviner le prix du marché du grain qui se vend sur le marché libre, et dont le prix, par conséquent, varie tout au long de l'année.

Certains d'entre eux veulent être agriculteurs sans avoir à deviner quand il est préférable pour eux de vendre leur grain à un prix particulier, puisqu'ils ne connaissent pas à fond les diverses forces qui entrent en jeu dans la fixation du prix. Les producteurs ont voté pour le maintien de la graine de colza sur le marché libre dans une proportion plutôt mince: mais il est clair, aux yeux d'un certain nombre d'entre nous qui ont surveillé l'évolution d'un côté comme de l'autre de la question, un nombre appréciable de producteurs aimeraient avoir la possibilité de livrer en commun leurs graines de colza.

Il y a eu dans le passé des regroupements volontaires de producteurs. Ils dépendaient vraiment de liens contractuels, lesquels, théoriquement, permettaient d'atteindre les fins visées. Cependant, un certain renforcement de la structure de ce regroupement est apparu par la suite nécessaire pour en assurer le bon fonctionnement. Évidemment, si la graine de colza se vendait à un prix assez bas et qu'un producteur doive encore être invité à livrer son produit en commun à la fin de l'année, il saurait qu'il obtiendrait, de la mise en commun, un prix moins élevé que s'il venait son produit sur le marché libre, au prix élevé qu'on retrouve actuellement. Cela exercerait des pressions sur les mises en commun, et rendrait leur survie véritablement encore plus difficile.

[Text]

The amendments put forward here attempt to strengthen the position of those who would organize a pool by the use of the permit book system which is required in connection with the delivery of grain in the Prairie region by designating the permit book as having that particular rapeseed producer's rapeseed ascribed to the pool. This would make it more difficult for him to market his rapeseed outside the pool and in that way reinforce his contractual obligation to the pool when he joined it.

The pooling arrangement also allows the opportunity to guarantee the initial price which the pool may pay for rapeseed, an advantage which is available for Wheat Board grains marketed through the Wheat Board and which seemed to be a reasonable advantage to make available in the voluntary pool also.

The bill, Mr. Chairman, provides these additional powers, or additional reasons that a pool might work, but it is not a government act to structure a pool as such. That will still depend upon the action of those in the farm sector broadly, whether it be the elevator companies, or groups of farmers, to bring the arrangement into existence.

That is a basic outline of the legislation.

The Chairman: Would you tell us just what is the nature of the demand you have had from producers' organizations for this legislation. We have contacted a number of them and I believe it would be fair to say that the demand was not all that great.

Hon. Mr. Lang: I have had a certain amount of questioning from time to time as to when the bill will be coming forward, because it was something I had raised as a possibility during the course of the discussion of rapeseed marketing. Since that time I have had correspondence and comments from organizations inquiring when the bill would be brought forward. I would not say that there is a very extreme pressure by producers, but there is some evidence of some desire for it in the region. Certainly some farmers are still advocating pooling but, of course, some of them advocate it by suggesting Wheat Board marketing of the grain, because that would be an alternative method of getting the pool.

The Chairman: Do you have any organizations demanding the legislation? If so, how big are they and who do they represent?

Hon. Mr. Lang: I would have to check back; it is some time since I have had representations. I believe the Palliser Group and the rapeseed associations have tended over the years to say that they would like to see this put forward, again without any great pressure or feeling of urgency about it.

Senator Hays: Mr. Minister, what can be accomplished by means of this bill which cannot be accomplished through the Agricultural Products Marketing Act?

Hon. Mr. Lang: The key is in the provision allowing the endorsement of the permit book with the fact that rapeseed which may be delivered under that permit book can only be

[Traduction]

Les modifications proposées ici visent à renforcer la position de ceux qui, en se regroupant, créeraient un plan de mise en commun et utiliseraient le système du livret de permis, requis pour la livraison de grains dans la région des Prairies, qui indique que la graine de colza d'un producteur particulier provient d'une mise en commun. Ainsi, il serait plus difficile pour ce producteur de commercialiser son produit hors de la mise en commun et, de cette façon, cela renforcerait l'obligation contractuelle qu'il a prise envers l'accord de mise en commun en y adhérant.

L'accord de mise en commun offre également la possibilité de garantir le prix initial payable pour la graine de colza, avantage offert dans le cas du blé commercialisé par la Commission du blé, et qui a également semblé acceptable aux groupements volontaires de producteurs.

Le projet de loi, monsieur le président, fournit ces raisons additionnelles pour lesquelles une mise en commun pourrait fonctionner. Mais il ne s'agit pas d'une loi visant à structurer la mise en commun en tant que telle. Il reviendra toujours aux membres du secteur agricole, qu'il s'agisse de sociétés d'exploitation de silos ou de groupes d'agriculteurs, de créer un accord.

Voilà donc un aperçu de la mesure législative.

Le président: Pourriez-vous nous dire quelle est, au juste, la nature de la demande qui vous a été présentée par les organisations de producteurs en vue de l'établissement de cette mesure législative. nous avons communiqué avec un certain nombre d'entre elles, et je crois qu'il serait juste de dire que cette demande n'était pas si grande.

L'honorable M. Lang: On m'a demandé, plusieurs fois, quand le projet de loi devait être présenté, car c'est quelque chose que j'avais envisagé au cours de la discussion sur la commercialisation de la graine de colza. Depuis ce temps, j'ai reçu des lettres d'organisations qui demandaient quand le projet de loi devait être présenté. Je n'irais pas jusqu'à dire qu'il y a de très grandes pressions de la part des producteurs, mais on peut conclure qu'il existe dans la région un désir de voir ce projet de loi adopté. Il est sûr que certains agriculteurs préconisent encore la mise en commun, mais évidemment, une partie d'entre eux le font en laissant entendre que la Commission du blé devrait commercialiser le grain, ce qui serait une autre façon d'obtenir une mise en commun.

Le président: Est-ce que des organisations ont demandé la présentation de cette mesure législative? Dans l'affirmative, sont-elles importantes et qui représentent-elles?

L'honorable M. Lang: Je devrai vérifier. Il y a déjà quelque temps que j'ai reçu des observations à cet égard. Je crois cependant que le groupe Palliser et que les associations de producteurs de graines de colza ont tendance avec les années, à favoriser, la présentation de cette mesure législative. Ils n'ont toutefois pas exercé de fortes pressions à cet égard et n'en ressentent pas un urgent besoin.

Le sénateur Hays: Monsieur le ministre, que peut permettre d'atteindre ce projet de loi que ne puisse atteindre la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles?

L'honorable M. Lang: La solution se trouve dans la disposition prévoyant l'inscription sur le livret de permis. La graine de colza peut être livrée en vertu de ce livret de permis unique-

[Text]

delivered in a way which is assigned to the pool which the farmer has joined. This adds to the likelihood that he must deliver in that fashion to keep his contractual obligations firm. Therefore it also brings into play the penalties for the wrongful delivery of grain contrary to the designation in the permit book. That is the main change and it is, of course, the one which I believe to be of real practical importance if the pool is to work.

Senator Sparrow: Why could the amendment not be added to the Agricultural Products Marketing Act, then, rather than this, an amendment to the Wheat Board Act? If it is just the two provisions to which you make reference, it seems to me that it might not require extensive amendments to the Wheat Board Act.

Hon. Mr. Lang: I believe that the extensive amendments to the Wheat Board Act are required if a permit system is to be made to operate in this fashion really outside of providing for one or two details, such as the potential guarantee of the initial price, making the logical provision for payment of levy to the stabilization plan and the like, which also would be required in amendments if we had simply wanted to use the other route. These amendments would permit, essentially, rather readily-structured voluntary pools.

Senator Hays: As I understand it, wheat sales in Ontario take place under the Agriculture Products Cooperative Marketing Act. Is that not so?

Hon. Mr. Lang: That is correct.

Senator Hays: And are there not the same penalties and privileges under that marketing system as there are under the Canadian Wheat Board?

Hon. Mr. Lang: No, they would not have the permit book system at all.

Senator Hays: Other than that, there would be no change?

Hon. Mr. Lang: I believe that is correct. There is the difference that in this case the initial price is guaranteed only to 90 per cent, whereas under the other act, the guarantee is 100 per cent.

Senator Hays: The only difference, then, would be the permit book system?

Hon. Mr. Lang: That is the practical difference, yes.

Senator Hays: What are the advantages as far as the permit book system is concerned for a rapeseed grower?

Hon. Mr. Lang: Essentially, one would have to show one's permit book in order to deliver rapeseed to virtually all destinations where it would be received—certainly elevators, and the like—with the endorsement on the permit book showing membership in the pool. The system would not allow you to market rapeseed to someone who was not running the pool. Once committed to the pool, you would not be able to sell outside of the pool.

[Traduction]

ment de la façon assignée au groupement dont fait partie l'agriculteur. Il doit vraisemblablement livrer son produit de cette façon pour respecter ses obligations contractuelles. Par conséquent, cela fait naître aussi les pénalités en cas de livraisons de grain contraires aux termes du livret de permis. C'est là le principal changement, celui qui est, à mon avis, véritablement important sur le plan pratique, si on veut s'assurer du bon fonctionnement de la mise en commun.

Le sénateur Sparrow: Pourquoi cette modification ne pourrait-elle être apportée à la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles, plutôt qu'à la Loi sur la Commission canadienne du blé? S'il n'y a que les deux dispositions dont vous parlez, il me semble qu'il ne serait pas nécessaire d'apporter d'énormes modifications à la Loi sur la Commission canadienne du blé.

L'honorable M. Lang: Je crois que ces importantes modifications à la Loi sur la Commission canadienne du blé sont nécessaires pour qu'un système de livret de permis puisse fonctionner vraiment de cette façon, en plus de régler un ou deux détails comme l'éventuelle garantie du prix initial qui, logiquement, prévoit le versement d'une contribution au plan de stabilisation, etc., ce qui serait également requis dans des modifications si nous avions simplement voulu utiliser l'autre voie. Ces modifications permettraient surtout la constitution de syndicats volontaires facilement structurés.

Le sénateur Hays: Si je ne m'abuse, les ventes de blé en Ontario sont effectuées aux termes de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles, n'est-ce pas?

L'honorable M. Lang: C'est exact.

Le sénateur Hays: Et n'y a-t-il pas, en vertu de ce système de commercialisation, les mêmes pénalités et privilèges qu'en vertu de la Commission canadienne du blé?

L'honorable M. Lang: Non, ils n'auraient pas de système de livret de permis.

Le sénateur Hays: Autrement, il n'y aurait pas de changement?

L'honorable M. Lang: Je crois que c'est exact. A la différence que dans ce cas, le prix initial est garanti à seulement 90 p. 100, alors qu'aux termes de l'autre loi, elle l'est à 100 p. 100.

Le sénateur Hays: La seule différence, donc, serait le système de livret de permis.

L'Honorable M. Lang: C'est-à-dire la différence d'ordre pratique.

Le sénateur Hays: Quels sont les avantages du système de livret de permis pour un cultivateur de graines de colza?

L'honorable M. Lang: Essentiellement, on devrait montrer son livret de permis pour livrer des graines de colza dans presque tous les endroits auxquels ils sont destinés—aux silos—etc. Il devrait y avoir sur ce livret de permis une inscription établissant la participation du producteur à la mise en commun. Ce système ne permettrait pas de commercialiser la graine de colza à des personnes ne faisant pas partie de la mise en commun. Après s'être jointe au groupement en

[Text]

Senator Hays: What is the objection to not having it in the pool?

Hon. Mr. Lang: It is the producer's choice.

Senator Hays: I am talking about the wheat board.

Hon. Mr. Lang: That is a question of the whole marketing technique—whether you want one marketer of the rapeseed, or allow the current situation where a number of competitive marketers in the world go after the market. I do not want to try to judge in too detailed a fashion what was going through farmers' minds when they voted for retention of the open-market system for rapeseed, but I have heard a number of them say that they like the system, whereas if they want to go into wheat, barley or oats, they know it will be board-marketed. If they wish, however, they can use another system where a variety of enterprising individual companies will be doing their marketing for them.

Senator Hays: As a matter of policy, would it not be better if we did away with the Canadian Wheat Board and established smaller pools as far as the marketing of wheat, oats and barley is concerned. Is that not what we have been trying to accomplish all along?

Hon. Mr. Lang: No, it is not. I believe the wheat board is extremely useful, particularly in connection with the marketing of wheat, and also barley, in that it gives us a better position in marketing in a united way in the world in those products where we are relatively significant in terms of world markets. While that is the situation in the case of wheat, it is not so in the case of rapeseed. The same degree of market influence cannot be achieved in the marketing of rapeseed as may be achieved in the marketing of wheat.

Senator Hays: Is that because of the different volumes?

Hon. Mr. Lang: Rapeseed competes with peanut oil, palm oil and soya, and all the rest. Our rapeseed oil represents a small percentage of the total market.

Senator Hays: From the point of view of policy, it is difficult to see the rationale for the establishment of a whole lot of little pools. We have 159,000 pools in Canada, each one thinking it knows more about marketing than the other. We are trying to get them all together, and we have been successful in doing so for such products as eggs, milk, wheat, and so forth. I do not see why we should not put them all together. I simply do not follow it. We are not setting up something that we will regret later in getting them all together.

Hon. Mr. Lang: I do not think it will stop us from going in any policy direction we might wish to go. There are right now only a small number of people involved in the marketing of Canadian rapeseed. It is not a large number. Farmers will sell to one or other of those marketers. At the present time, they sell outright to those marketers at the current going price on

[Traduction]

commun, une personne ne pourrait vendre son produit que dans le cadre de la mise en commun.

Le sénateur Hays: Pourquoi refuse-t-on de participer à la mise en commun?

L'honorable M. Lang: C'est le choix du producteur.

Le sénateur Hays: Je parle de la Commission du blé.

L'honorable M. Lang: C'est toute la question de la technique de la commercialisation—ou bien on veut un seul commercialisateur de la graine de colza, ou bien on accepte la situation actuelle, avec un certain nombre de commercialisateurs dans le monde, qui se disputent le marché. Je ne veux pas essayer de juger de façon trop précise ce qui s'est passé dans l'esprit des agriculteurs lorsqu'ils ont voté en faveur du maintien du système du marché libre pour la graine de colza, mais je sais qu'un certain nombre d'entre eux aiment le système. Ils savent que s'ils veulent se lancer dans la production de blé, d'orge ou d'avoine, leur produit sera commercialisé par une commission. Toutefois, s'ils le désirent, ils peuvent utiliser un autre système, où une variété d'entreprises commercialiseront leurs produits pour eux.

Le sénateur Hays: Question de politique, ne serait-il pas préférable que nous éliminions la Commission canadienne du blé pour établir de petits groupements de producteurs en ce qui concerne la commercialisation du blé, de l'avoine et de l'orge. N'est-ce pas ce que nous essayons de faire?

L'honorable M. Lang: Non. Je crois qu'une commission du blé est extrêmement utile, particulièrement en ce qui concerne la commercialisation du blé et de l'orge, en ce sens qu'elle nous assure une meilleure position pour commercialiser de façon coordonnée les produits pour lesquels nous sommes particulièrement importants sur les marchés mondiaux. C'est le cas du blé, mais non de la graine de colza. On ne peut atteindre le fort degré d'influence sur le marché de la commercialisation du blé dans le cas de la graine de colza.

Le sénateur Hays: Est-ce en raison de différence de volumes?

L'honorable M. Lang: L'huile de graine de colza concurrence l'huile d'arachide, de palmier, de soja, etc. Mais elle représente un faible pourcentage du marché total.

Le sénateur Hays: D'un point de vue politique, il est difficile de voir la raison d'être de l'établissement d'un ensemble de petites mises en commun. Nous avons au Canada 159,000 groupements en commun, et chacun d'entre eux pense qu'il en sait davantage sur la commercialisation que les autres. Nous essayons de les rassembler tous et avons réussi à le faire pour des produits comme les œufs, le lait, le blé, etc. Je ne vois absolument pas pourquoi nous ne devrions pas les rassembler. Ce ne serait pas quelque chose que nous regretterions plus tard.

L'honorable M. Lang: Je ne crois pas que cela nous empêchera d'établir les politiques que nous jugeons utiles. À l'heure actuelle, la commercialisation du colza canadien est confiée à un nombre restreint de commerçants. Les agriculteurs vendent leurs produits à l'un ou à l'autre de ces commerçants. Actuellement, ils vendent au prix qui est fixé le jour de la vente. Le

[Text]

any particular day. The marketer then tries to get the maximum he can out of the market, reflecting back to the farmer always what allows a safe margin for him. That will not change. Indeed, I would see several of those marketers forming a pool, with the result that while they might still be buying from farmers, as they now are, on a straight payment basis, they may also, either instead or in addition to, offer farmers the averaging of a price and still go out and aggressively market. They would be taking a commission, in effect, for marketing the product, and returning the balance to the pool for which they are selling. We will still have the potential competition between the sellers, and that will show up, if they are operating a pool, in the size of the final payment they are able to provide to their customers. It is an interesting type of competitive marketing system which will be visible.

The Chairman: Senator McNamara.

Senator McNamara: The proposed section 35.1(3) reads as follows:

Notwithstanding any other provision of this Act, the Board is not required, in relation to this Part, to exercise any power vested in it or to perform any duty imposed on it by this Act.

Does the fact that the board will no longer be involved in administration and regulation absolve it from handling any prosecutions for offences which the administrator might discover in a voluntary pool? Would the Canadian Wheat Board be forced to implement its authority and take legal action on behalf of the voluntary pool?

Hon. Mr. Lang: No, it would not. That is specifically why that provision is in the bill.

Senator McNamara: Who would handle those prosecutions?

Hon. Mr. Lang: They would be handled by other inspectors who might be appointed by the government, or under the authority of the pooling operation itself. In the ordinary course, I would expect the information would actually be put before one of the regular prosecuting officers of the crown and a determination made by that authority as to whether proceedings should be taken.

Senator McNamara: Will the wheat board inspectors be utilized by the administrators of these various pools, or would they be relieved of that responsibility.

Hon. Mr. Lang: Certainly not automatically. If the wheat board is willing to have them used, that might be possible, but they are not involved unless the Canadian Wheat Board makes the choice to have them involved.

Senator McNamara: That, it would seem to me, would put some onus on the regular wheat board inspectors. It would be outside their regular course of duty. You might have to supplement their number.

Hon. Mr. Lang: That is right, and that is why we did not want to impose that extra duty on them.

[Traduction]

commerçant tente à son tour d'obtenir le meilleur prix possible sur le marché et se garde une marge de sécurité. Cette situation ne changera pas. En fait, il serait possible que plusieurs de ces commerçants mettent leurs produits en commun et, tout en continuant d'acheter comptant des fermiers, comme ils le font actuellement, ils pourraient offrir à ces derniers un prix moyen et conserver une attitude ferme sur le marché. Ils garderaient un pourcentage pour la mise en marché du produit et remettraient la différence au pool pour lequel ils vendent. En tentant d'offrir le meilleur prix possible à leurs clients, les vendeurs pourraient soutenir une certaine concurrence. Il s'agirait là d'un système de mise en marché concurrentiel dont on peut envisager la création.

Le président: Sénateur McNamara.

Le sénateur McNamara: L'alinéa 35.1(3) se lit comme suit:

Nonobstant toute autre disposition de la présente loi, la Commission n'est pas tenue, relativement à la présente Partie, d'exercer les pouvoirs ou d'accomplir les devoirs que lui confère la présente loi.

Le fait que la commission ne s'occupera plus de l'administration et de la réglementation l'exempte-t-elle d'intenter des poursuites pour des infractions dont l'administrateur pourrait être témoin dans une mise en commun volontaire? La Commission canadienne du blé serait-elle forcée d'exercer son autorité et d'intenter des poursuites au nom du pool volontaire?

L'honorable M. Lang: Non. C'est pour cette raison précise qu'on a ajouté ces dispositions au projet de loi.

Le sénateur McNamara: Qui intentera ces poursuites?

L'honorable M. Lang: D'autres inspecteurs nommés par le gouvernement ou représentant le pool lui-même s'en chargeront. En règle générale, je suppose que les renseignements seraient fournis à l'un des représentants réguliers de la Couronne qui décideraient s'il y a lieu d'intenter des poursuites.

Le sénateur McNamara: Les administrateurs de ces divers pool feront-ils appel aux services des inspecteurs de la Commission canadienne du blé ou ces derniers seront-ils dégagés de ces responsabilités?

L'honorable M. Lang: Cela ne se fera certainement pas automatiquement. La Commission canadienne du blé pourra, si elle le désire, faire appel à leurs services, mais ses inspecteurs ne se mêleront pas de l'affaire tant que la Commission n'en décidera pas ainsi.

Le sénateur McNamara: Il me semble que cette façon de procéder imposerait certaines obligations aux inspecteurs réguliers de la Commission canadienne du blé. Ces obligations dépasseraient le cadre de leurs fonctions. Il faudrait peut-être augmenter le nombre de ces inspecteurs.

L'honorable M. Lang: C'est exact et c'est pourquoi nous ne voulions pas leur imposer ces responsabilités additionnelles.

[Text]

Senator McNamara: One other question, if I might. Will this bill, if passed, affect the powers of the Canadian Wheat Board to regulate delivery quotas? For example, will rapeseed be under a Canadian Wheat Board delivery quota, if the wheat board deemed a quota necessary, even though a marketing board was operating in that field? Would the pool market be required to adhere to the quota of the Canadian Wheat Board?

Hon. Mr. Lang: The quota system would remain the same.

The Chairman: Senator Olson.

Senator Olson: I have one or two questions, Mr. Chairman.

First of all, do the amendments in this bill provide the Canadian Wheat Board with the authority to be a marketer?

Hon. Mr. Lang: There is nothing in the bill to stop the Wheat Board from being a participant. The bill itself does not add anything to the Wheat Board's power.

The Chairman: In practical terms, I do not think it is likely that the Wheat Board would want in or that the minister would want it in.

Hon. Mr. Lang: That is correct, I do not believe that the Wheat Board would be in.

Senator Olson: But the present Wheat Board Act, notwithstanding these amendments, does have the authority so that the Wheat Board could in fact be a full pool marketer if that was the policy of the government.

Hon. Mr. Lang: I believe so, but really it is much like any other marketer.

The Chairman: Surely if you are excluding the Wheat Board from going into the pool by the terms of the bill, it is not likely that you would want to bring it in by some other means. It seems to me that you are saying by this bill that the Wheat Board will not be in this system, that you are setting up an alternative system of a voluntary pool. It is not likely when you have those words in black and white in the act that you are going to reverse this whole thing by saying, "Why not let the Wheat board do it?"

Hon. Mr. Lang: There is certainly no contemplation on my part or on the part of the Wheat Board that they would be involved with rapeseed.

Senator Olson: If on the basis of evolution and on the basis of trial and error but if the growers should decide they wanted to go for full pooling, would the Wheat Board not be the obvious marketer in that case.

Hon. Mr. Lang: Yes, it would be if that plebiscite of two years ago were reversed in favour of total marketing, then clearly the Wheat Board would be the logical body to handle it.

[Traduction]

Le sénateur McNamara: J'aimerais poser une autre question. Si le présent projet de loi est adopté, les pouvoirs de la Commission canadienne du blé en matière de réglementation des contingents de livraison seront-ils modifiés? Par exemple, le colza sera-t-il soumis à un contingent de livraison de la Commission canadienne du blé, si cette dernière juge utile d'en imposer un, même si un office de commercialisation œuvre déjà dans ce domaine? Les pools seront-ils tenus de respecter les contingents de la Commission canadienne du blé?

L'honorable M. Lang: Le système de contingentement resterait le même.

Le président: Sénateur Olson.

Le sénateur Olson: J'aimerais poser une ou deux questions, monsieur le président.

Premièrement, les modifications du présent projet de loi autorisent-elles la Commission canadienne du blé à commercialiser des produits?

L'honorable M. Lang: Rien dans ce projet de loi n'empêche la Commission de participer à ces activités. Le projet de loi lui-même n'ajoute rien aux pouvoirs de la Commission.

Le président: En pratique, je ne crois pas que la Commission voudrait y participer et que le ministre lui demanderait de le faire.

L'honorable M. Lang: C'est exact, je ne crois pas que la Commission s'engagerait dans ce genre d'activités.

Le sénateur Olson: Malgré ces modifications, la Loi sur la Commission canadienne du blé confère ces pouvoirs et la Commission pourrait commercialiser des produits si le gouvernement en décidait ainsi.

L'honorable M. Lang: Je le crois, mais en fait, elle serait sur le même pied que tout autre commerçant.

Le président: Si vous empêchez la Commission canadienne du blé de commercialiser des produits mis en commun par des dispositions du projet de loi, vous ne l'incitez pas à la faire par d'autres moyens. Vous semblez affirmer qu'en vertu du présent projet de loi, la Commission ne participera pas à ce système et que vous constituez comme solution de rechange un pool volontaire. Si cela est prévu de façon explicite dans le projet de loi, vous ne pouvez décider de faire l'inverse et vous demandez pourquoi la Commission ne participerait pas au système.

L'honorable M. Lang: Ni moi ni les dirigeants de la Commission n'avons l'intention de la charger de la commercialisation du colza.

Le sénateur Olson: Si, à la suite d'expériences et d'essais, les producteurs décidaient tous de mettre leurs produits en commun, la Commission ne serait-elle pas l'organisme tout désigné pour commercialiser le produit?

L'honorable M. Lang: Il en serait ainsi, si le résultat du vote qui a eu lieu il y a deux ans était renversé et si les producteurs se prononçaient en faveur d'une commercialisation totale.

[Text]

Senator Olson: So you do not think you need further amendments to accomplish that if and when it seems to be the right policy to follow.

Hon. Mr. Lang: I do not think we would need actual amendments, although I would probably be interested in coming before Parliament in any case.

Senator McNamara: Would it not be necessary for the government, as in the case of oats and barley, to direct the Wheat Board to operate. That is something that is subject to regulation every year by government policy.

Hon. Mr. Lang: Yes, I believe that to be the same pattern.

Senator Olson: Could you give us a slightly more complete explanation as to how you visualize marketing pools that would be something short of full pooling arrangements? In your explanation to the House of Commons you suggested that there could be some scheme set up whereby you could somehow average the street price without having full pooling arrangements. I wonder if you could explain that in a little more detail because it is not quite clear to me.

Hon. Mr. Lang: Well, the thought is that one of the mechanisms a company might use would be to designate the street price at a particular point in time as the grain is delivered as being the amount that company would owe the pool in connection with grain which is delivered. If, in any other words, the initial price on grain was \$4 a bushel, and the street price on the particular day of certain deliveries was \$5.60, then it would be \$5.60 that the pooling organization would be crediting to the pool while paying \$4 to the farmer for his actual initial price. If later the price was \$6.70 the initial price of \$4 would still be paid and the pool would be credited with the \$6.70. It might be \$7.50 later or it might be \$4.50 later, and in each case as the bushels are delivered the street price would be credited to the pool. At the end of the year the pool would have in it all of the excess over \$4 reflected by the various street prices, and the average of that would be the final payment. That avoids the question of the operator of the pool having to keep separate in any other way the grain which he is taking in under the pool and other grain if he is operating outside the pool as well.

Senator Olson: Then the final result as far as the producer's receipts are concerned would make it almost identical to a full pooling arrangement.

Hon. Mr. Lang: Yes, it would in the sense that you could say that the individual producer would be affecting it somewhat by the choice of his day of delivery. I would not see a great deal of difference between that and a full pooling arrangement.

The Chairman: Except that you don't have the Wheat Board. You are just averaging the market.

Hon. Mr. Lang: That is right.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Ainsi, vous n'avez pas besoin d'autres modifications pour vous lancer dans ces activités, si cela semble être la meilleure solution.

L'honorable M. Lang: Je ne crois pas que nous aurions besoin d'autres modifications mais, de toute façon, je préférerais probablement consulter le Parlement.

Le sénateur McNamara: Comme dans le cas de l'avoine et de l'orge, ne faudrait-il pas que le gouvernement réglemente les activités de la Commission canadienne du blé. Dans le cadre de ces politiques, le gouvernement réglemente chaque année ces activités.

L'honorable M. Lang: Oui, je pense qu'on procéderait de la même façon.

Le sénateur Olson: Pourriez-vous nous expliquer dans le détail ce que vous entendez par des pools de mise en marché qui ne seraient pas tout à fait des mises en commun complètes? Vous avez expliqué à la Chambre des communes qu'il serait possible de créer un système grâce auquel vous pourriez offrir des prix à la charge, sans en arriver à une mise en commun complète. J'aimerais que vous me fournissiez des explications, car certains points demeurent obscurs.

M. Lang: Une des solutions consisterait pour une entreprise à fixer un prix à la charge au moment où les grains sont livrés et la société devrait verser ce prix au pool pour la livraison. Par exemple, si le prix initial des grains était fixé à \$4 le boisseau et si à un moment donné le prix à la charge pour certaines livraisons était de \$5.60, l'organisation créditerait \$5.60 le boisseau au pool et verserait \$4 à l'agriculteur pour son prix initial. Si, par la suite, le prix atteignait \$6.70, on paierait le prix initial de \$4. et on créditerait \$6.70 au pool. Le prix pourrait être fixé à \$7.50 ou à \$4.50, mais chaque fois qu'il y aurait livraison, on créditerait au pool le prix à la charge. A la fin de l'année, le pool disposerait de l'excédent de \$4, constitué par les divers prix à la charge, et on calculerait le versement final en établissant la moyenne. Cette façon de procéder dispenserait l'administrateur du pool de séparer les grains qu'il vend au nom du pool de ceux qu'il livre indépendamment.

Le sénateur Olson: Finalement, le producteur obtiendrait à peu près le même prix que s'il y avait mise en commun complète.

L'honorable M. Lang: Oui, en ce sens qu'un producteur donné l'affecterait dans une certaine mesure en choisissant la journée où il décide de livrer ses grains. Il n'y a pas beaucoup de distinction entre cette façon de procéder et une mise en commun complète.

Le président: Sauf que vous ne passez pas par l'entremise de la Commission canadienne du blé. Vous suivez le prix moyen du marché.

L'honorable M. Lang: C'est exact.

[Text]

Senator Olson: What would happen in the case where rapeseed was in fact taken in on a day when the street price was high, but they did not both buy and sell that rapeseed that day. Where would the deficit in the money go?

Hon. Mr. Lang: Well that would be the company's deficit. If the company was not hedging or selling on the basis of the current prices, just as if it had bought from a farmer directly, then the loss or gain on that particular sale would be the company's.

Senator Olson: Is it a grain company's normal policy to hedge every day?

Hon. Mr. Lang: Quite frequently it is. There are occasions when they will postpone a hedge somewhat, but the more normal practice is to hedge.

Senator Olson: Just one more question, and that is this; can a producer commit certain acreages or a limited part of his total crop to a pool? For example, if he had 400 acres, could he commit 200 acres to the pool and sell 200 acres on the daily market?

Hon. Mr. Lang: The basic framework would anticipate him assigning all his crop to the pool. And his permit book would be endorsed.

The Chairman: But just for that year?

Hon. Mr. Lang: That is right, year by year.

The Chairman: Is there any obligation on him, having had it endorsed in the permit book, to necessarily deliver that crop. Supposing he happens to have it on hand in July, and this happens often for income tax purposes or just thinking that the market may be better next week, is he in fact obliged to deliver that to the pool or is he only obliged to deliver it to the pool if in fact he goes to the elevator.

Hon. Mr. Lang: The bill here only deals with the situation where he is in fact delivering but the contract will ordinarily have with the pool operators including the obligation to deliver. That will remain a contractual matter.

Senator McNamara: As I understand these pools, there can be two types, a street pool and a complete pool for the year. I may have misunderstood this, but I thought that the elevator company would take the market price on the date of the street price and the date it was sold to them and average those prices. If they made a profit in their hedging operations, that profit would not be reflected to the producer at all. He would just get the average of the street price. He would not get the benefit of any profit to the pool operator.

Hon. Mr. Lang: That is right, or bear the burden of losses if the company made losses.

Senator McNamara: But I thought he would get the average of the street price.

Hon. Mr. Lang: That is right.

Senator McNamara: But if there were losses for the company then he would not have to bear any of the burden of that.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Que se passerait-il si l'on vendait le colza un jour où le prix à la charge est élevé et si la transaction n'était pas complétée ce jour-là. Qui absorberait les déficits?

L'honorable M. Lang: L'entreprise. Si elle ne traitait pas en contre-partie ou ne vendait pas en s'inspirant des prix courants, de la même façon qu'elle achète directement du producteur, c'est elle qui encaisserait les pertes ou les gains pour cette vente.

Le sénateur Olson: De façon générale, une société de grain recourt-elle chaque jour à la contre-partie?

L'honorable M. Lang: Cela est très fréquent. L'entreprise décidera parfois de remettre à plus tard la contre-partie mais normalement, c'est ainsi qu'elle procède.

Le sénateur Olson: J'aimerais poser une dernière question; un producteur peut-il réserver à un pool une certaine superficie ou une partie de sa récolte totale? Par exemple, s'il cultive 400 acres, peut-il confier au pool la récolte pour 200 acres et vendre le reste sur le marché courant?

L'honorable M. Lang: En principe, le producteur confierait toute sa récolte au pool. Son livret de permis serait endossé

Le président: Pour cette année-là seulement?

L'honorable M. Lang: C'est exact, pour chaque année.

Le président: Si son livret permis est endossé, le producteur est-il tenu de livrer cette récolte. S'il récolte en juillet et s'il décide de retarder la livraison pour fins d'impôt ou parce qu'il pense que le marché sera meilleur la semaine suivante, est-il tenu de livrer sa récolte au pool ou est-il tenu de la livrer uniquement s'il se rend à l'éleveur.

L'honorable M. Lang: Le projet de loi traite uniquement des cas où il livre sa récolte mais le contrat conclu entre le producteur et l'administrateur du pool indiquera probablement que le producteur est tenu de livrer sa récolte. Ces dispositions restent contractuelles.

Le sénateur McNamara: Ainsi, il existe des pools qui paient des prix à la charge et un autre qui accepte des livraisons pendant toute l'année. J'ai peut-être mal compris mais je crois que l'entreprise qui exploite les éleveurs établit la moyenne des prix du marché fixés au moment où le prix à charge est versé et lorsque les grains leur sont vendus. Si elle réalise des bénéfices dans ses contre-parties, ces profits ne sont absolument pas distribués aux producteurs. Ce dernier obtient simplement le prix moyen à la charge. Il ne touche pas une partie des profits que réalise l'administrateur du pool.

L'honorable M. Lang: C'est exact, et il ne paie pas une partie des pertes si les activités de l'entreprise sont déficitaires.

Le sénateur McNamara: Je croyais qu'il obtenait le prix à la charge moyen.

L'honorable M. Lang: C'est exact.

Le sénateur McNamara: Si l'entreprise subit des pertes, il n'a pas à en payer une partie.

[Text]

Hon. Mr. Lang: That is right. I just said just as he would not get the profit he would not bear the burden. He would get the street price.

Senator Sparrow: I still am not certain in my mind of the need for an amendment to the Wheat Board Act. The minister suggests that there are really three areas only that are different from the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. It seems to me that, rather than have what seems to be a duplication, putting very similar provisions in the Canadian Wheat Board Act to what already exist in the Agricultural Products Cooperative Marketing Act, in order not to confuse the producer any more than he already is confused, those three provisions could be made as amendments to the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. I understand there are three. One is penalties, in respect of which there could certainly be an amendment in that act; secondly, there is the change in the initial payment, the 90 per cent figure; thirdly, there is the provision in that act to amend the Canadian Wheat Board Act in relation to the permit book holders. It would seem to me it is an amendment that is not required. Would you explain it to me further?

Hon. Mr. Lang: There are various points that made it seem sensible to amend the Canadian Wheat Board Act when the key thing we were doing that was different from what exists without the change is the change in relation to the permit book. There are also some words in the Agricultural Products Cooperative Marketing Act that relate the power to buy for a pool to someone acting on behalf of a co-operative association of producers. We are looking at something which is a little broader than that. Potentially it could be a private grain company, which could operate a pool if farmers wanted to join such a pool; so we are broadening the terms beyond the co-operative groups involved there. I do not make a great deal of that. I think we could have approached it one way or the other, but the key section we were looking at was the permit book endorsement, so our minds were certainly turned towards the Canadian Wheat Board Act.

Senator Sparrow: You are suggesting it could have been done either way.

Hon. Mr. Lang: I am sure it could have.

Senator Sparrow: I think the whole issue is confused perhaps by putting it in the Canadian Wheat Board Act. However, that might be just a hang-up that I have on it.

Mr. Chairman, I want to pursue your original line of questions on requests being made for such a revision. Please don't let me put words in your mouth, Mr. Minister, but I believe at one time you stated that provision would be made for voluntary pools if the producers wanted them. From your answer to the chairman's question, there does not appear to me to be any large-scale request particularly for such amendments

[Traduction]

L'honorable M. Lang: En effet. Il n'a pas droit aux bénéfices mais il ne subit aucune perte. Le producteur obtient simplement le prix à la charge.

Le sénateur Sparrow: Je me demande pourquoi il faudrait modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé. Le ministre fait valoir qu'il n'y a vraiment que trois domaines qui diffèrent de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. Il me semble que plutôt que d'avoir ce qui semble être une duplication du moment où l'on insère des dispositions très semblables de la Loi sur la Commission canadienne du blé à ce qui existe déjà dans la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles, afin de ne pas dérouter les producteurs plus qu'ils ne le sont déjà, ces trois dispositions pourraient prendre la forme de modifications à la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. D'après ce que je comprends il y en a trois. L'une concerne les pénalités au sujet desquelles il pourrait certainement y avoir une modification dans cette loi. La seconde a trait aux changements apportés au paiement initial; ce sont les 90 p. 100. En troisième lieu, il y a la disposition qui, dans cette loi, prévoit une modification à la Loi sur la Commission canadienne du blé en ce qui concerne les titulaires de livret de livraison. Il me semble qu'il s'agit là d'un amendement qui n'est pas nécessaire. Pourriez-vous me donner des explications supplémentaires à ce sujet?

L'honorable M. Lang: Différentes raisons justifiaient de modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé quand la principale raison était la modification au livret de livraison. Il existe également dans la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles quelques termes qui rattachent le droit d'acheter pour une livraison en commun à une personne qui agit pour le compte d'une association coopérative de producteurs. Nous examinons quelque chose qui est un peu plus vaste. Virtuellement, il pourrait s'agir d'une société privée s'occupant du commerce de grain qui pourrait se charger des livraisons en commun si les fermiers voulaient bien qu'elle se joigne à eux. Nous élargissons aussi les limites au-delà des groupes de coopératives dont il est question ici. Je n'attache pas à cela une très grande importance. Je pense que nous aurions pu aborder ce problème d'une façon ou d'une autre, mais l'article principal que nous examinions était l'inscription sur le livret de permis; c'est pourquoi certainement nous songions à la Loi sur la Commission canadienne du blé.

Le sénateur Sparrow: Vous voulez dire que cela aurait pu être fait des deux façons.

L'honorable M. Lang: J'en suis certain.

Le sénateur Sparrow: Je pense que toute la question se trouve peut-être embrouillée du fait qu'elle vient s'inscrire dans la Loi sur la commission canadienne du blé. Mais ce n'est sans doute qu'une difficulté que je vois-là.

Monsieur le président, je désire poursuivre votre série de questions relatives aux demandes de révision qui ont été formulées. Permettez-moi, monsieur le ministre, de ne pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, mais je crois que vous avez à un moment déclaré que l'on prévoirait des livraisons en commun volontaires si tel était le souhait des producteurs. D'après votre réponse à la question du président, il ne me

[Text]

to be made. You said there were some requests, but it sounded to me that they were probably more from individuals than producer organizations. I should like a little more detail on that. I understand that our committee contacted a number of producer organizations, farm groups and farm organizations, and the feedback we seemed to get was that there was no great desire for any change at all; they seemed to want to wash their hands of it. If the producers or producer groups do not appear to be that interested, was any representation made to you by the grain companies themselves or the crushers? What is their attitude towards the provisions of this bill?

Hon. Mr. Lang: It really was the producers whose interests were meant to be served. The Rapeseed Growers Council, for instance, on a couple of occasions have repeated their interest in having pooling changes made so that pooling may be more feasible. It will be appreciated that there still are those who are doubtful or curious about whether pooling will be very effective or attractive in any case, and I am not making any fundamental judgment about that. I am really saying that we can make the changes in the law which may make it more feasible. Whether someone will get into it, or get into it successfully, remains the question. I found the desire for pooling of price a very real element among producers who are not farming in a very large volume in this grain. I have found that over time. I think that, having indicated a willingness to make some moves like this, I in effect relieved them from any great need to exert pressure for it. From time to time I got comments such as, "When are you going to do it? Why haven't you done it? You haven't done it yet." That is the only kind of comment I got, outside of those who have some doubts about whether or not very much will be done under it anyway, who obviously cannot be offended by the changes; it would simply mean that they would not be very useful.

The Chairman: I am not trying to interpret to what extent Palliser and the rapeseed growers are asking for it. It would still be organized through a grain company, would it not? Or do you think it would be organized through one of these groups?

Hon. Mr. Lang: I would expect it to be organized through a grain company. I would expect the ordinary competitive spirit among the companies would lead one or other of them to want to start it, and if one did and it became a success the others may very well have to do so, just out of a competitive spirit.

Senator McNamara: Street pools would have to be operated by individual elevator companies; they could not run a pool with their individuals; they would each have to have their own street pool for the averaging of the street price, because it varies from time to time.

Hon. Mr. Lang: That sounds right. I am not sure.

[Traduction]

semble pas qu'il y ait beaucoup de demandes de modifications au projet de loi. Vous avez déclaré qu'il y en avait quelques unes, mais il m'a semblé qu'elles provenaient davantage de particuliers que d'organismes de producteurs. J'aimerais avoir quelques détails supplémentaires à ce sujet. Je crois savoir que notre comité avait contacté un certain nombre d'organismes de producteurs, de groupes et d'organismes agricoles et la réponse que nous semblons avoir obtenue est qu'on ne désirait pas beaucoup de changements. Tout le monde semblait s'en laver les mains. Si les producteurs ou les groupes de producteurs ne semblent pas intéressés, des démarches ont-elles été faites auprès de vous par les sociétés s'occupant du commerce du grain ou par les usines de broyage? Quelle est leur attitude à l'égard des dispositions de ce bill?

L'honorable M. Laing: C'était vraiment l'intérêt des producteurs qu'on voulait favoriser. Par exemple, en quelques occasions, le Conseil des producteurs de colza a réitéré son désir de voir modifier la livraison en commun pour qu'elle soit plus facilement réalisable. Il faut savoir qu'il y en a encore qui ont des doutes sur la livraison en commun ou qui sont curieux de voir si elle sera très efficace ou intéressante dans tous les cas, et je ne formule pas de jugement en soi à ce sujet. Ce que je veux dire en fait, c'est que nous pouvons modifier la loi de façon à rendre l'opération plus réalisable. Reste à savoir si quelqu'un s'y engagera ou le fera avec succès. A mon sens, vouloir établir en commun les prix présente un intérêt réel pour les producteurs qui ne cultivent pas de grandes quantités de ce grain. J'ai découvert cela avec le temps. Ayant ainsi marqué mon désir de faire un geste comme celui-ci, je les ai en fait dispensés d'avoir à exercer de fortes pressions à ce sujet. De temps à autre, on me fait des remarques du genre: «Quand allez vous le faire? Pourquoi ne l'avez-vous pas fait? Vous ne l'avez pas encore fait». C'est le seul genre d'observations qu'on me fasse, à part celles des personnes qui doutent qu'on fasse quelque chose de toute façon et qui, manifestement, ne peuvent pas prendre ombrage des changements; cela signifierait simplement qu'ils ne seraient pas très utiles.

Le président: Je n'essaie pas d'interpréter dans quelle mesure Palliser et les producteurs de colza demandent ces mesures. Elles seraient prises par l'intermédiaire d'une compagnie s'occupant du commerce du grain, n'est ce pas? Ou pensez-vous que l'un de ces groupes s'en chargerait?

L'honorable M. Lang: Je m'attendrais à ce que ce soit une société s'occupant du commerce du grain qui organise cela. L'esprit de concurrence habituel entre les sociétés amènerait sans doute l'une ou l'autre à prendre l'initiative et, en cas de succès, le autres pourraient devoir faire de même, simplement par esprit de compétition.

Le sénateur McNamara: Des sociétés particulières d'éleveurs devraient se charger des syndicats vendant à la charge. Elles ne pourraient pas le faire avec des particuliers; il faudrait qu'elles fixent chacune leurs propres prix communs à la charge pour ensuite en établir la moyenne parce qu'ils varient de temps à autre.

L'honorable M. Lang: Cela semble juste. Je n'en suis pas certain.

[Text]

Senator McNamara: That is not too important. What I am getting at now is this. How many voluntary pools, not street pools, would you visualize might operate? For example, in Alberta the Alberta pool could have their own pool; there could be a Manitoba pool; the Pioneer Grain Company could have a pool. There could be a number of pools operating within a province or within the designated area at the same time. It is feasible?

Hon. Mr. Lang: Yes.

Senator McNamara: How about an oil crushing plant that crushes rapeseed and buys its supplies from producers. I presume it could operate its own pool; it is for its own customer's and they buy it from them.

Hon. Mr. Lang: Yes, it could as well.

Senator McNamara: So if this became a popular measure there could be a large number of small pools operated in the designated area?

Hon. Mr. Lang: Yes, I think that every significant buyer could conceivably have a pool.

Senator McNamara: One of my concerns under such conditions would be that, with a number of small pools operating, the risk of some of them floundering and having losses could have a very adverse effect on the principle of pooling in Western Canada.

Hon. Mr. Lang: Certainly their financial stability, as well as the setting of the initial price, would be matters we would have to be very concerned about in the formal approving of a particular pooling arrangement.

Senator McNamara: You would set the initial price?

Hon. Mr. Lang: That is right.

Senator Hays: Who would set the initial price?

Senator McNamara: The government.

Senator Hays: For the pools?

Hon. Mr. Lang: That is right.

Senator Hays: For anybody in a small pool, you would set the price?

Hon. Mr. Lang: We would obviously not guarantee it, which we do under this bill, unless we approve the level of it, so that is right, it has in effect to be approved. Obviously the initiative to suggest a price might come from the pool itself, but if they suggested too high a price, since we guarantee it, we would not approve it.

Senator Hays: So, really, Mr. Minister, there could conceivably be the Wheat Board and 50 little wheat boards, only they would be for rapeseed; is that correct?

[Traduction]

Le sénateur McNamara: Cela n'a pas tellement d'importance, voici la question à laquelle j'arrive. Combien d'organismes de livraison en commun, non d'organismes de prix à la charge pourraient fonctionner à votre avis? Par exemple, en Alberta, l'Alberta Pool pourrait avoir son propre système de livraison en commun, il pourrait exister un Manitoba Pool. La Pioneer Grain Company pourrait en avoir un. Il pourrait y en avoir un certain nombre qui fonctionneraient au sein d'une province ou d'une zone donnée en même temps. Est-ce faisable?

L'honorable M. Lang: Oui.

Le sénateur McNamara: Que penseriez-vous d'une fabrique d'huile qui procéderait au broyage du Colza et s'approvisionnerait auprès des producteurs. Je présume qu'elle pourrait exploiter son propre système de livraison en commun; elle aurait ses propres clients et achèterait leur grain.

L'honorable M. Lang: Oui, ce serait faisable.

Le sénateur McNamara: De sorte que si cette mesure devenait populaire, il pourrait y avoir un grand nombre de petits «pools» exploités dans une zone donnée?

L'honorable M. Lang: Oui, je crois que tout acheteur important pourrait appartenir à un système de ce genre.

Le sénateur McNamara: Une de mes préoccupations dans de telles conditions serait que si un certain nombre de petits «pools» fonctionnaient, le risque que certains d'entre eux périssent et subissent des pertes pourraient avoir des répercussions très nuisibles sur le principe de la livraison en commun à l'ouest du Canada.

L'honorable M. Lang: Il ne fait pas de doute que leur stabilité financière ainsi que l'établissement du prix initial constitueraient des questions dont nous devrions nous préoccuper sérieusement lors de l'approbation officielle d'un système donné de livraison en commun.

Le sénateur McNamara: Fixeriez-vous le prix initial?

L'honorable M. Lang: C'est exact.

Le sénateur Hays: Qui fixerait le prix initial?

Le sénateur McNamara: Le gouvernement.

Le sénateur Hays: Pour les organismes de livraison en commun?

L'honorable M. Lang: C'est exact.

Le sénateur Hays: Pour quelqu'un qui appartiendrait à un petit organisme de ce genre, qui fixerait le prix?

L'honorable M. Lang: De toute évidence nous ne le garantirions, ce que nous faisons aux termes du présent bill, qu'à moins d'en approuver le niveau, pour qu'il soit juste, et il devrait être en effet approuvé. Il est évident que l'initiative de proposer un prix pourrait provenir du «pool» lui-même mais, s'il proposait un prix trop élevé, comme nous le garantirions, nous ne l'approuverions pas.

Le sénateur Hays: De sorte qu'en fait, monsieur le ministre, on pourrait concevoir qu'il y ait la Commission canadienne du blé et cinquante petites commissions canadiennes du blé, uniquement pour le colza, est-ce exact?

[Text]

Hon. Mr. Lang: I prefer to look at it the other way around. There are a certain number of sellers right now and I do not think this would draw more people into the selling business. As many as there are buyers and sellers I suppose could, theoretically, develop a pool in relation to their buying and selling operation. I doubt if that would happen, but it could. So we are not increasing the number of buyers and sellers simply by allowing a pooling technique to be made available to them.

Senator Hays: For instance, the price of rapeseed rose to the equivalent of \$8 or \$9 just recently.

Hon. Mr. Lang: Yes.

Senator Hays: It has been sliding up and down and it is a great temptation to sell short. I suppose a pool could well do this and it could go the other way and when the time came for the producer to deliver there would be a bumper situation. The whole multiplicity of little pools is how New Zealand got into trouble in connection with selling their lambs, of which they had 60 million to market. They did not call them pools, but co-ops. The British would go over and deal one against the other until they would get a big percentage of the lambs out and everyone else had to follow. It took them a long time to get away from that into a meat marketing board that would control the whole product. I wonder if you are not raising some sort of situation such as that, particularly when the rapeseed is set on the world market by the shortage, or the law of supply and demand?

Hon. Mr. Lang: Mr. Chairman and senator, we are not creating board marketing with exclusive power to market abroad for rapeseed. That was the very aspect which producers, when asked about it, voted against and voted to retain the open market, with all the advantages and all the vulnerabilities that exist with it. We are not changing that; all we are doing is allowing one technique for the person who is actually going to market that rapeseed and the farmer who delivers it, so that the farmer may average his price should he wish to do so.

Senator Hays: Could he have not on a voluntary basis from year to year also have accomplished the same thing had it been included in the Wheat Board?

Hon. Mr. Lang: Yes, indeed; obviously, board marketing invariably involves pooling. If the board market were an exclusive right to sell abroad, he would not have had the option to sell outside the board and that is, presumably, what the producers wanted to retain.

Senator McNamara: Is it not a fact that under the present Wheat Board Act any of these farm organizations could operate a pool and, of course, they would not have the protection of the Wheat Board to guarantee that the producer lived up to his contract, but they would start the pools? I believe some have started this and backed away from it.

[Traduction]

L'honorable M. Lang: Je préfère examiner la question sous un autre angle. Il existe à l'heure actuelle un certain nombre de vendeurs et je ne pense pas que cette mesure aurait pour effet d'en augmenter le nombre. Autant d'acheteurs que de vendeurs pourraient théoriquement, je suppose, créer un «pool» pour leurs opérations d'achat et de vente. Je doute que cela se produise mais cela pourrait arriver. Nous n'augmentons donc pas le nombre des acheteurs et des vendeurs simplement en mettant à leur disposition une technique de livraison en commun.

Le sénateur Hays: Par exemple, le prix du colza a augmenté tout dernièrement de l'équivalent de \$8 ou \$9.

L'honorable M. Lang: Oui.

Le sénateur Hays: Il y a eu des hauts et des bas et c'est une forte tentation de vendre à découvert. Je suppose qu'un «pool» pourrait très bien le faire, et il pourrait procéder autrement de sorte que lorsque le moment serait venu pour le producteur de livrer sa récolte, il y aurait des excédents. C'est en raison de la multiplicité des petites livraisons en commun que la Nouvelle-Zélande a eu des ennuis en ce qui concerne la vente de ses agneaux; elle en avait 60 millions à commercialiser. Il ne s'agissait par là-bas de livraisons en commun mais de coopératives. La Grande-Bretagne s'en mêlait et négociait avec l'un contre l'autre tant qu'elle n'obtenait pas un pourcentage important d'agneaux; tous les autres devaient suivre. Il leur a fallu du temps pour s'en sortir et mettre sur pied un office de commercialisation de la viande pour contrôler toute la production. Je me demande si vous ne créez pas une situation comme celle-là, surtout si le cours du colza dépend des pénuries sur le marché mondial, ou de la loi de l'offre et de la demande?

L'honorable M. Lang: Monsieur le président, et sénateurs, nous ne créons pas un office de commercialisation qui aura le pouvoir exclusif de commercialiser le colza à l'étranger. Il s'agit justement de l'aspect contre lequel ont voté les producteurs lorsqu'on leur a posé la question; ils ont voté en faveur du maintien du marché libre, avec tous ses avantages et tous ses points faibles. Nous ne changeons pas cela; tout ce que nous faisons, c'est d'accepter une technique pour la personne qui s'occupe de la commercialisation du colza et le fermier qui la livre, de sorte que ce dernier puisse fixer son prix selon une moyenne s'il le désire.

Le sénateur Hays: N'aurait-il pas pu, au cours des années, faire la même chose de son plein gré s'il n'avait pas relevé de la Commission du blé?

L'honorable M. Lang: Oui, c'est certain; la commercialisation implique invariablement une livraison en commun. Si le marché de l'office avait le droit exclusif de vendre à l'étranger, il n'aurait pas pu vendre en dehors de l'office et c'est, nous le supposons, ce que les producteurs voulaient maintenir.

Le sénateur McNamara: N'est-ce pas exact qu'aux termes de la Loi sur la commission du blé n'importe laquelle de ces exploitations agricoles pourrait s'organiser pour livrer en commun, naturellement, sans la protection de la Commission du blé pour garantir que le producteur respecte son contrat, mais elles organiseraient des livraisons en commun? Je crois que certaines l'ont fait et qu'elles y ont renoncé par la suite.

[Text]

Hon. Mr. Lang: They have, indeed and it is just a question of whether this will make any difference.

Senator McNamara: I believe we all recognize that the operation of a compulsory pool, such as the Wheat Board, is quite different from what in my opinion would be experienced in attempting to operate a compulsory rapeseed pool. It is a well known fact that wheat, oats and barley can be stored almost indefinitely and stocks can be held for a period of time. However, in the case of oil-bearing seeds, the very fact of their oil content makes them a very hazardous crop and producers do not keep stocks of rapeseed and so on, because it is a dangerous crop to carry. The elevator operators do not like to carry it in their elevators and I suggest that contemplating a compulsory pooling system for rapeseed involves very complicated marketing problems because of the risks involved.

I have a question as to the constitutionality of these pools. Mr. Chairman, you did tell me that our legal adviser would look into this, but the constitutionality of the Wheat Board under the present act has been well established. I wonder if introducing these voluntary pools under the Wheat Board Act would mean that they would have the same powers as the Wheat Board, or would they stand on their own two feet? In other words, are we attempting to bring them in under the cover of the constitutionality of the Wheat Board?

Hon. Mr. Lang: No; I believe that if the Wheat Board did not exist, the federal power upon which this legislation is based would still have supported it, although obviously we would have had to support a full permit system in order to make it operate. However, the legal opinion is that there is a constitutional base on the basis of the generality of inter-provincial export marketing.

The Chairman: There is no rule that an amendment to the bill has to be relevant. The argument might be made that this whole structure is outside of the Wheat Board Act, and therefore, an amendment of the Wheat Board Act is not the thing to have done.

Hon. Mr. Lang: I believe the relevance pins itself upon the fact that if we did not have the Wheat Board permit system we would have to create one in order to make this work and we have really put the two together.

The Chairman: It looks to me as though you have tied the legality to a very tiny part of the Wheat Board Act. A lawyer may think that is in order, but I wonder whether it is?

Senator Olson: Will there be any advantage, or disadvantage, or will it be neutral so far as quota for delivery is concerned between participants in a pool and non-participants?

Hon. Mr. Lang: It will be neutral.

The Chairman: Mr. Minister, may I make my own personal comment? I believe it is fair to say that there is a feeling in

[Traduction]

L'honorable M. Lang: C'est vrai, en effet, et on se demande simplement si cela fera une différence.

Le sénateur McNamara: Nous reconnaissons tous, je crois, qu'un système de livraison en commun obligatoire, comme la commission du blé, différerait totalement, à mon avis, de l'expérience qu'on tenterait en organisant sur le même pour le colza. C'est un fait bien connu que le blé, l'avoine et l'orge peuvent être stockés presque indéfiniment et qu'on peut conserver ces stocks. Toutefois, dans le cas des graines oléagineuses comme le colza, etc., le fait qu'elles contiennent de l'huile en font une culture très risquée et font hésiter les producteurs à en garder une en réserve. Les exploitants d'élevateurs n'aiment pas y stocker le colza et, à mon avis, si l'on songe à un système de livraison en commun obligatoire pour le colza, il faudra tenir compte des problèmes de commercialisation très compliqués entraînés par ces risques.

Je mets en doute la constitutionnalité de ces livraisons en commun. Monsieur le président, vous m'avez dit que notre conseiller juridique étudierait cette question, mais la constitutionnalité de la Commission du blé aux termes de la loi actuelle a été bien établie. Je me demande si le fait de faire dépendre ces livraisons en commun volontaires de la Loi sur la Commission du blé signifierait qu'elles disposeraient des mêmes pouvoirs que celle-ci ou bien fonctionneraient-elles de façon indépendante? Autrement dit, essayons-nous de les faire accepter sous le couvert de la constitutionnalité de la Commission du blé?

L'honorable M. Lang: Non; je crois que si la Commission du blé n'existait pas, le pouvoir fédéral sur lequel cette mesure législative est fondée l'aurait tout de même appuyée, bien que de toute évidence, nous aurions dû appuyer un système de permis complet afin d'en assurer le fonctionnement. Toutefois, d'après notre conseiller juridique, le fondement constitutionnel existe en raison du caractère général de la commercialisation au niveau interprovincial et au niveau de l'exportation.

Le président: Aucune règle ne dit qu'un amendement à un bill doit être pertinent. On pourrait plutôt dire que toute cette structure ne relève pas de la Loi sur la commission du blé et que par conséquent, il n'aurait pas dû y avoir de modification à cette loi.

L'honorable M. Lang: Je pense que la vérité est que si nous n'avions pas le système de permis de la Commission du blé nous devrions en créer un pour pouvoir appliquer ce système et nous avons réellement associé les deux choses.

Le président: Il me semble que vous en avez lié la légalité à une infime partie de la Loi sur la Commission du blé. Un avocat peut penser que c'est régulier, mais je me demande ce qu'il en est.

Le sénateur Olson: Ceux qui participeront à ces livraisons en commun seront-ils avantagés par rapport à ceux qui n'y participeront pas, ou bien les conditions resteront-elles inchangées pour ce qui est des contingents de livraison?

L'honorable M. Lang: Les conditions resteront inchangées.

Le président: Monsieur le ministre, puis-je faire un commentaire personnel? Il est juste de dire, je crois, que dans

[Text]

western Canada that when you have lent your prestige, and it is a great prestige, to bringing in this act which provides for voluntary pools which is a part of the present market system, you are really lending the strength of your office to a system which is not the Canadian Wheat Board system. It is outside the Canadian Wheat Board system. Since that vote was fairly close, although it was not a near tie, I suggest to you that if you had lent the prestige of your office to the support of a Canadian Wheat Board system and a marketing system for the marketing of rapeseed, which I am sure a colleague of yours in the cabinet would have done had he had the opportunity, that might very well have swung the vote. I will not ask you to comment on that, but without your making an active campaign, but just the feeling that you were on that side might have made the difference.

I feel that the average producer feels that by means of this bill you are strengthening the open marketing system as opposed to a Wheat Board system. For my part, those who voted for a Canadian Wheat Board system are not likely to be supporters of this so-called voluntary pool system, because it is a brand new thing, a horse of another colour.

Hon. Mr. Lang: I think, Mr. Chairman, and senator, that a good number of those who voted on both sides of the marketing issue really had in mind their desire for pooling or their option not to pool, as the case may be. It seemed to me at that time that the two issues need not be inexorably entwined and there could be a pooling without exclusive board marketing. That is really what is made possible by this legislation and I think we will see it proved, of course, in the performance during the next several years.

The Chairman: One final question. We are now into July. The current crop year is almost over. It will take a lot of organization to get one of these pools in operation. Do you anticipate that there might be one in operation for the current crop year, or will the time between now and the next crop year be required to set up a pooling operation?

Hon. Mr. Lang: Given passage of this bill at this time, the proposers of a pool would need the time between now and the next crop year to get the necessary farmers signed up and the various arrangements approved by the government for operation in the next crop year.

The Chairman: So, it is not a day-by-day urgency with a deadline of July 31.

Hon. Mr. Lang: No, it is not.

Senator Hays: You do not see any danger in having such a pooling system in western Canada where the Canadian Wheat Board, to my mind, works so well. You do not feel you are setting up something that might better be set up under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act as opposed to interfering with the present well-stabilized and recognized marketing system insofar as oats, wheat and barley are concerned?

[Traduction]

L'Ouest du Canada, il semble que lorsque votre prestige, et il s'agit d'un grand prestige, vient s'ajouter à la présentation de cette loi, qui prévoit des livraisons en commun volontaires faisant déjà partie du système actuel de commercialisation, vous appuyez réellement un système qui n'est pas celui de la Commission canadienne du blé. Cela n'a rien à voir avec lui, puisque ce scrutin était assez serré, pas trop tout de même, je dis que si le prestige de votre change était venu appuyer le système de la Commission canadienne du blé et un système de commercialisation du colza, ce que, j'en suis convaincu un de vos collègues du cabinet aurait fait s'il en avait eu l'occasion, le vote aurait pu être très différent. Je ne vous demanderai pas de faire des commentaires à ce sujet, mais le simple fait de savoir que vous étiez de ce côté aurait peut-être pu faire tout changer.

J'ai l'impression que le producteur moyen croit qu'avec ce bill vous renforcez le système de commercialisation ouverte par opposition au système de la Commission du blé. Je crois que ceux qui ont voté en faveur d'un système de la Commission canadienne du blé n'appuieront vraisemblablement pas ce système de livraison en commun volontaire, parce qu'il est tout nouveau, et que c'est tout à fait différent.

L'honorable M. Lang: Je crois, monsieur le président, sénateur, qu'un bon nombre de ceux qui se sont prononcés sur les deux aspects de la question de la commercialisation n'ont vraiment songé qu'à opter pour ou contre la livraison en commun. Il m'a semblé à ce moment là que les deux questions n'avaient pas besoin d'être inexorablement liées et qu'il pourrait y avoir livraison en commun sans commercialisation exclusive. C'est vraiment ce que permet le présent projet de loi et je crois que nous en verrons la démonstration au cours des prochaines années.

Le président: Une dernière question. Nous sommes maintenant en juillet. La campagne agricole tire à sa fin. La mise en œuvre de ces livraisons en commun exigera beaucoup d'organisation. Croyez-vous qu'on pourrait arriver à mettre un de ces systèmes sur pied au cours de la présente campagne agricole ou faudra-t-il attendre pour cela jusqu'à la prochaine?

L'honorable M. Lang: Comme le bill est adopté maintenant, ceux qui ont proposé ce système de livraison en commun auraient besoin d'un certain laps de temps d'ici la prochaine campagne agricole pour obtenir les signatures nécessaires des exploitants agricoles et prendre les diverses dispositions approuvées par le gouvernement.

Le président: Il ne s'agit donc pas d'une urgence dont la date limite serait le 31 juillet.

L'honorable M. Lang: Non.

Le sénateur Hays: Vous ne voyez aucun danger à adopter un système de livraison en commun dans l'Ouest du Canada où la Commission canadienne du blé, si je ne m'abuse, fonctionne si bien. Vous n'avez pas l'impression que vous mettez sur pied un système qu'il voudrait peut-être mieux créer dans le cadre de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles au lieu d'entraver le système actuel, si bien stabilisé et accepté en ce qui concerne l'avoine, le blé et l'orge?

[Text]

Hon. Mr. Lang: I do not think we would be affecting that at all.

Senator Hays: You do not think that some day someone will decide that the marketing of oats should be taken away from the Canadian Wheat Board? You do not feel that there might be a desire to set up outside of the Wheat Board a pool for the marketing of soft wheat, or some other such product, currently marketed by the Canadian Wheat Board?

Hon. Mr. Lang: That argument will rage back and forth whether we have these pooling arrangements or not in relation to a product such as rapeseed. I do not see this legislation as having an impact on the Canadian Wheat Board. Producers are more than satisfied with the present system for the marketing of wheat, oats and barley, so there is not likely to be any change in that regard. The system is in place and it seemed logical to make use of it rather than creating a whole new one. From an administrative point of view, it made sense to tie the two together.

Senator Sparrow: Given the tremendous fluctuation in the price of a product such as rapeseed, I cannot see how the minister or the Governor in Council could establish an initial price. For the crop year 1974-75, to cite one example, the price for rapeseed fluctuated from \$9.55 to \$5.45.

If early in the year the low went to \$5.45, you would have to consider that it might very well drop to \$3.45. Given a price fluctuation of \$5.45 to \$9.55, at what level would you set the initial price?

The credibility of the program would be in bad shape if the initial price were set at \$3.50 and the market price was \$9.55. Given those circumstances, there would certainly tend to be a good many producers endeavouring to get that initial price by marketing outside of the pool rather than waiting for a year before receiving the final payment.

Hon. Mr. Lang: Because of our guarantee of a significant portion of the initial price, we would certainly have to take a cautious approach. We would assess the market and only allow for the guarantee of what would amount to a fairly conservative estimate of the market price.

Whether in a particular pooling arrangement, provided the pool had adequate financial security, the operators might make additional payments or interim payments above the initial price, that would be open to them. They could perhaps use that device to make the pool more attractive to producers. Given the ingenuity of pool proposers, the flexibility is very great. I, for one, would certainly not want to put any restrictions on that ingenuity, except to judge it later from the point of view of whether it causes the government any financial problems.

Senator Sparrow: No further payment can be made without the approval of the minister or the Governor in Council under the provisions of this bill.

[Traduction]

L'honorable M. Lang: Je ne crois pas que nous y toucherions.

Le sénateur Hays: Vous ne croyez pas qu'un jour quelqu'un décidera que la commercialisation de l'avoine ne devrait plus relever de la Commission canadienne du blé? Vous ne croyez pas qu'on pourrait vouloir établir un système de livraison en commun distinct pour la commercialisation du blé tendre, ou quelque autre produit, présentement commercialisé par la Commission canadienne du blé?

L'honorable M. Lang: Cet argument sera débattu que nous prenions ou non des dispositions de livraison en commun pour un produit comme le colza. Je ne vois pas comment cette mesure législative pourrait influencer sur la Commission canadienne du blé. Comme les producteurs sont plus que satisfaits du système actuel de commercialisation du blé, de l'avoine et de l'orge, les risques de changement sont bien mineurs. Le système est en place et il semble logique de s'en servir plutôt que d'en créer un autre de toutes pièces. D'un point de vue administratif, il semblait logique de les réunir.

Le sénateur Sparrow: Compte tenu de la fluctuation importante du prix d'un produit comme le colza, nous ne voyons pas comment le ministre ou le gouverneur en conseil pourrait fixer un prix initial. Pour la campagne agricole 1974-1975. Pour ne vous citer qu'un exemple, le prix du colza est passé de \$9.55 à \$5.45.

Si plus tôt dans l'année son plus bas niveau avait été \$5.45, vous auriez pu alors penser qu'il pourrait descendre jusqu'à \$3.45. Avec une fluctuation de prix de \$5.45 à \$9.45, à quel niveau fixeriez vous le prix initial?

La crédibilité du programme serait atteinte si le prix initial était fixé à \$3.50 et que le cours du marché soit de \$9.55. Compte tenu de ces circonstances, il y aurait probablement beaucoup de producteurs qui essaieraient d'obtenir le prix initial en commercialisant à l'extérieur du système de livraison en commun plutôt que d'attendre un an avant de recevoir le paiement final.

L'honorable M. Lang: Parce que nous garantissons une portion importante du prix initial, nous devrions assurément adopter une approche prudente. Nous évaluerions le marché et nous n'accorderions en garantie que ce qui s'avérerait une estimation assez conservatrice du prix du marché.

Qu'il s'agisse d'une entente spéciale de livraison en commun, pourvu que cette dernière dispose d'une garantie financière suffisante, les participants ont toujours le loisir d'effectuer des paiements supplémentaires ou des paiements provisoires au dessus du prix initial. Ils pourraient même se servir de ce moyen pour rendre la livraison en commun plus attrayante aux yeux des producteurs. Compte tenu de l'ingéniosité de ceux qui ont proposé cette livraison en commun, le système très souple. Je ne voudrais certainement pas y apporter des restrictions sauf peut-être pour en juger plus tard afin de savoir si c'est une source de problèmes financiers pour le gouvernement.

Le sénateur Sparrow: Aucun autre paiement ne peut être effectué sans l'approbation du ministre ou du gouverneur en conseil aux termes des dispositions du présent bill.

[Text]

Hon. Mr. Lang: It may well make sense for the pool operators to make additional payments.

Senator Sparrow: I am not sure that that would make sense for the pool operator.

Hon. Mr. Lang: That would be a marketing judgment that the pool operator would have to make. It would be a question of making these pools attractive to farmers.

Senator Sparrow: But the producers are required to sell only to the pool. They do not have a choice. If they do not sell within the pool, there are heavy penalties. Given the fact that the producer has no choice, why would the pool operator make an interim payment, especially when such a payment would seem to contravene the provisions of the legislation?

Hon. Mr. Lang: It is a question of what the pool operator would have to do in order to make the pool look attractive to producers. Once in, theoretically, it should not matter. However, the attractiveness of the whole pool arrangement to those who are looking at it from the point of view of whether they should be participating or not may well affect how the pool is operated.

Senator Sparrow: That raises another question, that being whether the grain crushers or grain companies would be in favour of such pooling arrangements. If the companies themselves are not in favour of such pools, or are neutral on the question, they are not going to particularly want to make that cooperative pooling system work to the best advantage of the producer.

From what you are telling us, it seems to me that requests for such a system are coming from individual producers, with very few requests from organized producers, and apparently none from the crushers or the companies. What you are saying, therefore, is that to encourage the grain crushers or companies who would want to make that work does not follow necessarily.

Hon. Mr. Lang: I think it does. It is clearly for the farmer that this is being done. For that very reason, I believe there is a potential group of farmers who would be attracted to a particular selling agency, if that selling agency has a pool available. For that reason, even though it is really for the benefit of the producers, it will be beneficial to the companies who want to please those farmers. Having offered its customers a pool, a company will want to demonstrate that it pools and sells very effectively, particularly if it is doing anything other than street-price averaging in its pooling operation. If two companies are operating pools and are in competition for rapeseed supplies, the final payment at the end of the year will be a very interesting market judgment upon the performance of the two competing pools, and should make for interesting promotion in the following year of the pool of one operator versus the other.

[Traduction]

L'honorable M. Lang: Il ne serait pas déraisonnable que les personnes exploitant les silos fassent des paiements supplémentaires.

Le sénateur Sparrow: Je n'en suis pas si sûr.

L'honorable M. Lang: L'administrateur du syndicat de mise en commun aurait à porter un jugement en matière de commercialisation pour rendre ces pools attrayants aux yeux des producteurs agricoles.

Le sénateur Sparrow: Mais ceux-ci sont tenus de ne vendre qu'à un seul syndicat de mise en commun, et ils n'ont pas le choix. S'ils ne vendent pas au syndicat ils sont passibles de peines sévères. Compte tenu du fait que le producteur n'a pas le choix, pourquoi l'administrateur du pool ferait-il un paiement intérimaire, surtout quand un tel paiement semblerait enfreindre les dispositions de la loi?

L'honorable M. Lang: Il s'agit de savoir ce que l'administrateur du syndicat aurait à faire pour le rendre attrayant aux producteurs. Une fois qu'ils en sont devenus membres théoriquement, cela n'a pas d'importance. Mais l'attrait de tout l'arrangement syndical pour ceux qui le considèrent en se demandant s'ils doivent y adhérer ou non peut très bien avoir une influence sur le fonctionnement du syndicat lui-même.

Le sénateur Sparrow: Cela soulève une autre question, soit de savoir si les entreprises de broyage ou les marchands de grains seraient favorables à de tels syndicats de mise en commun. S'ils ne le sont pas ou n'ont aucune position déterminée en la matière, ils n'auront pas particulièrement le désir de voir ce système coopératif de mise en commun fonctionner au meilleur profit du producteur.

D'après ce que vous nous dites, il me semble que les demandes de création d'un tel système viennent de producteurs individuels et que très peu de ces demandes proviennent de producteurs syndiqués, et apparemment aucune des entreprises de broyage ou des marchands. Ce que vous dites par conséquent c'est que le fait d'encourager les entreprises de broyage ou les marchands qui souhaiteraient voir le système fonctionner ne suit pas nécessairement.

L'honorable M. Lang: Je pense que cela se suit. C'est évidemment à l'intention du fermier que ce système est créé. C'est précisément pour cela qu'à mon avis il existe un groupe de producteurs agricoles qui seraient attirés par un organisme de vente particulier si celui-ci rend possible l'adhésion à un syndicat. C'est aussi pour cela que même si c'est à l'avantage des producteurs, les sociétés qui veulent répondre aux besoins des producteurs en profiteront. Ayant offert à ses clients un syndicat de mise en commun, une société aura à cœur de prouver qu'elle récolte et vend très efficacement le grain, surtout si elle fait autre chose que de se contenter du prix moyen à la charge en ce qui concerne la mise en commun. Si les deux sociétés administrent des syndicats de mise en commun et se font concurrence pour la vente du colza, le paiement final à la fin de l'année permettra de porter un jugement de commercialisation très intéressant sur le rendement des deux syndicats concurrents et devrait avoir pour

[Text]

Senator McNamara: Are you talking about the street pool?

Hon. Mr. Lang: I am now talking about the full pool. The street pool does not have the same effect.

The Chairman: If you had this kind of pooling system in place where 90 per cent of the initial price were guaranteed, if the company that wants to do such attractive things in fact winds up with a loss, is the government guarantee 90 per cent of the initial price plus an additional amount to cover processing, selling and carrying costs?

Again by way of a question, it would seem to me that by putting that type of provision in the legislation, you are in fact using public money to bonus this type of a pooling system. Any other company that suffers a loss, absorbs that loss. It seems to me you are bending over backwards to make the system work by saying that if the company operating a pool fails, you will pay the cost of operating that pool.

Hon Mr. Lang: With a company simply buying and selling rapeseed, the only coverage is the 90 per cent of the initial price. Other attractive things which they may try to do would be on their own account. Obviously, we would be concerned about the financial viability of any operator, but that would be all we would be concerned with.

The Chairman: The proposed section 35.15(1), subparagraph (ii), states:

(ii) the operating costs paid by the administrator during the pool period in processing, selling and carrying such grain and operating the eligible plan, including any fee paid to the administrator for managing the eligible plan—

So, those costs are covered by the guarantee.

Hon. Mr. Lang: That is in a street-price averaging situation where the company is not doing anything but transferring the street price average of the day to the buyer. So it is a different situation from the one I was contemplating where they were doing these additional attractive things.

The Chairman: The farmer could theoretically get his own street averaging if he sold it so much earlier. That is theoretically. So in this kind of averaging, this is an additional bonus, if they have a loss, to the grain company as compared to a farmer operating his own pool. That is a liability that I would suggest the Governor in Council did not have to accept.

Senator Hays: Supposing a well organized crusher decided to organize a pool, which they are permitted to do under the amendment you propose, and they are substantial people—maybe not Canadians at all—and operating through subsidiary

[Traduction]

effet, l'année suivante, de promouvoir d'une belle façon le syndicat de l'un des administrateurs par comparaison à l'autre.

Le sénateur McNamara: Parlez-vous d'un syndicat qui offre un prix à la charge?

L'honorable M. Lang: Non, je parle d'un syndicat complet, l'autre n'obtenait pas les mêmes résultats.

Le président: Prenons un système de mise en commun de ce genre où 90 p. 100 du prix initial serait garanti, si la société qui tient à faire des choses si attrayantes subit en fin de compte un déficit, la garantie de 90 p. 100 du gouvernement couvre-t-elle le prix initial plus une somme supplémentaire pour éponger les frais de transformation, de vente et de transport?

Et de nouveau sous forme de question, j'ai l'impression qu'en mettant une disposition de ce genre dans la loi vous utilisez en fait des fonds publics au profit de ce genre de système de mise en commun. Toute autre société qui subit une perte doit l'absorber. Il me semble que vous vous pliez en quatre pour que le système fonctionne, quand vous dites que si la société qui administre un syndicat de mise en commun subit un déficit, vous paierez le coût d'exploitation du syndicat.

L'honorable M. Lang: Si une société se contente d'acheter et de vendre le colza, la seule garantie qu'elle a est 90 p. 100 du prix initial. Les autres activités attrayantes qu'elle pourrait entreprendre le seraient à son propre compte. Nous nous soucierions bien entendu de la viabilité financière de tout administrateur, mais c'est la seule chose qui nous préoccuperait.

Le président: Le sous-alinéa 35.15(1)(ii) du projet de loi stipule:

(ii) des frais d'administration absorbés par l'administrateur au cours de la période de livraison en commun pour la transformation, la vente et le transport de ce grain ainsi que l'exploitation du plan admissible, y compris le paiement d'honoraires à l'administrateur pour sa gestion du plan admissible,

Ces frais sont ainsi couverts par la garantie.

L'honorable M. Lang: Cela vaut lorsque le prix moyen est à la charge et quand la société ne fait rien d'autre que de transférer ce prix à l'acheteur. Il s'agit donc d'une situation qui n'est pas semblable à celle que j'envisageais et où les administrateurs avaient des activités supplémentaires pour attirer les producteurs.

Le président: Théoriquement, le producteur agricole pourrait obtenir son propre prix à la charge s'il vendait son grain si longtemps à l'avance. Mais ça c'est en théorie. Dans un cas comme celui-là, s'il subit une perte, cela représente un bonus supplémentaire pour le marchand de grain par comparaison au fermier administrant son propre syndicat de mise en commun. C'est là une responsabilité qui, à mon avis, n'avait pas à être assumée par le gouverneur en conseil.

Le sénateur Hays: En supposant qu'une industrie de broyage bien organisée décide d'organiser une mise en commun, ce qu'elle a le droit de faire en vertu de la modification que vous proposez, et qu'il s'agit d'un nombre important

[Text]

companies. Now they organize a pool down the road and their whole motivation is to prove to the farmer that the Wheat Board is no good. Does it not disturb you that you can permit people to get into this? I think, for example, of the packing industry which owns only 3 per cent of the assets of the beef industry. That is a small tail wagging a very big dog. Does this not disturb you? Maybe the people who will take advantage of it are not farmers but crushers. Perhaps they are going to be pretty good gamblers and say, "Well, we will sell short." They could have done that at \$9 at one time during this year, and they will look pretty good if rapeseed goes down to \$5 by the time the crop year comes around. And here they are paying a fantastic amount and all they have to do is to say, "You could have done the same thing." Does that not disturb you?

Hon. Mr. Lang: It does not. It might have if we were talking about a grain where we were in head-to-head competition, one with the other. The systems are different and each has its advantages and disadvantages. I think this must be understood. That will continue to be visible. What you are really saying, senator, is that having the open market as we now have it in rapeseed may give some advantage.

Senator Hays: No, I believe in pooling. I believe it should be put in the Wheat Board and until such time as they do not want it in the Wheat Board I think the producer should be left outside the Wheat Board. I believe in pooling, as I said, and I think it is the only way to market, but I do not believe in a multiplicity of little pools.

Hon. Mr. Lang: But I think there is a middle choice between 160,000 little pools, which is probably what we would have to say we have right now, and seven or eight or even two or three of them which is what we are likely to have if this act is passed. I forecast that we will not see a multiplicity of little pools. But we will see several pooling options available.

Senator Hays: Do you see these as producer pools or as crusher pools?

Hon. Mr. Lang: Probably selling agency pools.

Senator Hays: That don't have investments only in the end product.

Hon. Mr. Lang: I am not sure to what extent they might get into it. They might very well be into it on a street price averaging pool.

The Chairman: Mr. Minister, will you or your department in any sense be promoting these pools? I think the bill promotes them, but will some of your staff be out discussing at farm meetings the advantages of getting into a pool? In other words, are you going to sell this thing?

[Traduction]

de personnes, peut-être pas toutes canadiennes, et que cette industrie fonctionne par l'intermédiaire de filiales. Elle organise donc un syndicat de mise en commun pour le seul motif de prouver aux producteurs agricoles que la Commission du blé est inutile. Cela ne vous dérange-t-il pas de permettre à des personnes de faire cela? Je pense par exemple à l'industrie des salaisons qui ne détient qu'environ 3 p. 100 du capital de l'industrie de la viande de bœuf. C'est un tout petit manche pour un très gros balais. Cela ne vous inquiète-t-il pas? Les personnes qui en profiteront ne sont peut-être pas des producteurs agricoles mais des entreprises de broyage. Elles feront peut-être de la bonne spéculation et diront: «Bon, nous allons vendre en dessous du prix.» A un moment donné, cette année, elles auraient pu le faire à \$9 et elles seront en bonne posture si la graine de colza descend à \$5 jusqu'au moment où la récolte commence à rentrer. Et ici elles paient une somme énorme et tout ce qu'elles ont à faire c'est de dire: «Vous auriez pu faire la même chose.» Cela ne vous dérange-t-il pas?

L'honorable M. Lang: Non, pas du tout. Peut-être cela m'aurait-il dérangé si nous parlions d'une graine où nous nous faisons une concurrence directe. Mais les systèmes sont différents et chacun a ses avantages et ses désavantages. Il faut, je crois, le comprendre et cela continuera à être visible. Ce que vous dites en réalité, sénateur, c'est que le marché libre que nous avons actuellement pour la graine de colza peut être assez avantageux.

Le sénateur Hays: Non, je suis un adepte de la mise en commun. Un tel système devrait à mon avis, être intégré à la Commission du blé et en attendant le moment où celle-ci décide de l'accepter, je suis d'avis que le producteur ne devrait avoir rien à faire avec la Commission. Je crois à la mise en commun, comme je l'ai dit, et c'est, à mon avis, la seule façon de commercialiser le grain, mais je suis contre l'idée d'une multiplicité de petits syndicats de mise en commun.

L'honorable M. Lang: Mais je crois qu'il y a une voie moyenne entre 160,000 petits syndicats ce qui est probablement ce que nous devrions dire à l'heure actuelle, ou sept ou huit ou même deux ou trois, ce que nous aurons probablement si la loi est adoptée. Je prévois que nous n'aurons pas une multitude de petits syndicats. Mais nous aurons le choix entre plusieurs systèmes de mise en commun.

Le sénateur Hays: S'agira-t-il de syndicats de producteurs ou d'entreprises de broyage?

L'honorable M. Lang: Il s'agira probablement de syndicats de mise en commun pour la vente.

Le sénateur Hays: Qui n'ont pas d'investissements uniquement dans le produit fini.

L'honorable M. Lang: Je ne suis pas sûr dans quelle mesure ils pourraient y arriver. Il se pourrait fort bien qu'ils s'en occupent dans un syndicat offrant un prix moyen à la charge.

Le président: Monsieur le ministre, est-ce que votre ministère ou vous-même encouragerez d'une façon ou d'une autre la création de ces syndicats? A mon avis, le projet de loi en fait la promotion, mais certains membres de votre personnel se rendront-ils à des réunions de producteurs pour discuter des

[Text]

Hon. Mr. Lang: Not to farmers as such, but I will certainly be very glad to facilitate the efforts of any particular group wanting to organize a pool. But I won't be promoting it.

The Chairman: I think when you facilitate their efforts, that will be pretty effective. I hope you do not facilitate them. I hope you will remain exactly neutral and wait until they invite you to come, and in no sense appear to be promoting this kind of thing. I think that would be a great mistake. I saw a white elephant the other day that was a great mistake, but I won't go into that now.

Any further questions?

Well, the minister has a cabinet meeting and he is late for that meeting and so we appreciate his being here. We think it was an important meeting. I am not hurrying him away and I am not hurrying the closing of the meeting. So are there any further questions before he goes?

I see heads being shaken in the negative.

You certainly answered all the questions, Mr. Minister. Thank you very much for coming and for bringing your officials with you.

I am not too sure what we are going to do next by way of procedure, but I would suggest that we have an *in camera* meeting of the senators who are here right now to discuss where we go from here, procedurally.

Senator McNamara: Have the research people received any actual written advice from these organizations? I know they contacted them.

The Chairman: I was given a file this morning that I think has one on it from the Canadian Wheat Board. Would you like me to read it for the record? It is dated June 28.

Dear Senator Argue:

I appreciated our telephone conversation this morning in which we discussed your invitation to the Board to appear before the Senate Agricultural Committee in connection with the Bill to amend our Act to provide for voluntary pooling of grains/oilseeds not marketed by our Board.

As we discussed, there are really two subjects on which you wished our views:

- (a) the constitutionality of the Bill;
- (b) the practicability of the proposals.

As I told you, our Board is not the proper witness on either of those matters. In the first instance the question of constitutionality is not our responsibility. In the second instance, since

[Traduction]

avantages qu'il y a d'adhérer à un syndicat? Autrement dit, allez-vous essayer de convaincre de cette idée?

L'honorable M. Lang: Pas les producteurs agricoles comme tels, mais je serais certainement très heureux de faciliter les efforts de tout groupe particulier qui souhaite organiser un syndicat. Mais je n'en ferai pas la promotion.

Le président: Quand vous faciliterez leurs efforts, je pense que vous serez assez efficace. J'espère que vous ne les faciliterez pas, mais que vous demeurerez dans une position d'exacte neutralité et que vous attendrez qu'ils vous invitent à venir, et ne donnerez d'aucune façon l'impression d'être en train d'encourager ce genre de chose. Ce serait à mon avis une grosse erreur. L'autre jour, j'ai vu un éléphant blanc qui était une grave erreur, mais je n'aborderai pas cette question pour l'instant.

Y a-t-il d'autres questions?

Le ministre doit participer à une réunion du Cabinet et il est déjà en retard; nous le remercions donc de s'être rendu ici. Cela a été, à notre avis, une réunion importante. Je ne le chasse pas et je ne voudrais pas précipiter la fin de la séance. Alors y a-t-il d'autres questions avant qu'il ne nous quitte?

Je vois que, de la tête, on me fait signe que non.

Vous avez certainement répondu à toutes les questions, monsieur le ministre. Nous vous remercions beaucoup d'être venu témoigner devant nous et de l'aide que nous ont apporté vos fonctionnaires.

Je ne suis pas certain de ce que la procédure nous demande de faire ensuite, mais je suggérerais que nous nous réunissions à huis clos pour discuter de ce que nous allons faire.

Le sénateur McNamara: Nos chercheurs ont-ils reçu un avis écrit de ces organismes? Je sais qu'ils les ont contactés.

Le président: On m'a remis un dossier ce matin qui contient, je crois, la réponse de la Commission canadienne du blé. Cette lettre date du 28 juin. Si vous me le permettez, je la lirai pour qu'elle soit versée au procès-verbal.

Le Sénateur Hazen Argue,
Monsieur,

J'ai bien apprécié notre conversation téléphonique de ce matin dans laquelle nous avons discuté de l'invitation que vous avez faite à la Commission de comparaître devant le Comité sénatorial de l'agriculture au sujet du bill qui modifiera notre loi et autorisera la formation de syndicats volontaires de commercialisation des céréales et des graines oléagineuses qui ne sont pas déjà commercialisées par notre Commission.

Comme nous en avons discuté, il y a, en réalité, deux sujets sur lesquels vous désirez obtenir notre opinion:

- (a) la constitutionnalité du bill;
- (b) la praticabilité de ses propositions.

Comme je vous l'ai déjà mentionné, notre Commission n'est pas l'interlocuteur le plus approprié pour traiter de ces questions. Au premier chef, la question de la constitutionnalité

[Text]

we will not be operating the pools, it is hardly our function to discuss their practicability.

In our conversation you agreed with the above views and consequently the necessity of our appearing has been waived.

Thank you for your co-operation.

Yours sincerely,

Chief Commissioner

That is the letter. he says that in our conversation "You agreed with the above views." I did not agree with the above views. I agreed that if the above views were the views of the board, I did not feel it was necessary for them to come here to place those views before us. And I am not going to divulge some of the statements made to me in confidence. That might or might not affect the tenor of the letter.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, I am not very happy with that reply from the Wheat Board. This bill does affect them. It makes changes in their act. I think what we wanted were their comments as to how these amendments affect them and how they regard them. He did not answer that question. I would certainly think that further representation should be made stating that we are not satisfied with the answer, that this amendment does change the Wheat Board Act, and he cannot just refer to those changes and say that they do not make any difference. There he only touches on the constitutionality question.

Senator Riel: It seems to me that the consensus here from people who, as far as I am concerned, know the west and have had some experience of wheat pools is that this amendment is not at all welcome. Would you know the origin of such an amendment? Is it pressure groups in the west who are asking for it, or is it somebody in authority working in some office of the department?

The Chairman: Mr. Lang, the minister, was here a minute or two ago and I think that question should have been put to him. I believe he alluded to it. I don't know whether I should try to answer it or not. In my view, the main reason, if not the exclusive reason, we have this bill before us today is that when there was a plebiscite on the question, "Do you want all of the rapeseed handled through the Canadian Wheat Board on a compulsory basis?" when the matter was being discussed, before the vote was taken, Mr. Lang—although perhaps I should not put words in his mouth, but this is what I understood from my reading of it—said to the producers, "Perhaps there should be some way other than all of it being in the board or all of it being outside the board." This is why it is before us. I know the minister well; I think I know the grain producers well. If the minister was not promoting this bill it would not be here. I do not think it is being promoted by the

[Traduction]

n'est pas de notre ressort. Deuxièmement, étant donné que nous ne serons pas chargés de faire fonctionner les syndicats de commercialisation, il nous serait assez difficile de discuter de leur praticabilité.

Au cours de notre conversation téléphonique, nous nous sommes entendus sur ces points de vue et la nécessité de notre comparution a donc été écartée.

En vous remerciant de votre collaboration,

je vous prie d'agréer,

Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

Le commissaire en chef

Voilà la lettre. Elle mentionne que dans notre conversation, « nous nous sommes entendus sur ces points de vue ». Ce n'est pas le cas. J'ai simplement dit que si ces points de vue étaient ceux de la Commission, je ne croyais pas qu'il était nécessaire qu'ils viennent nous les exprimer. Et je ne divulguerais pas certaines des déclarations que le Commissaire m'a faites confidentiellement. Elles ne modifieraient pas nécessairement la teneur de la lettre.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, je ne suis pas très satisfait de la réponse de la Commission canadienne du blé. Ce bill affecte cet organisme. Il modifie sa loi. Je crois que nous voulions savoir jusqu'à quel point ces amendements modifieraient son fonctionnement et comment il les entrevoyait. Le Commissaire n'a pas répondu à cette question. Je crois qu'il faudrait certainement recommuniquer avec lui et l'informer que nous ne sommes pas satisfaits de sa réponse. Cet amendement modifie la Loi sur la Commission canadienne du blé et le Commissaire ne peut pas se contenter de constater ces changements et de prétendre qu'ils ne font aucune différence. A cet égard, il ne fait qu'effleurer la question constitutionnelle.

Le sénateur Riel: Selon moi, l'opinion générale des personnes qui, comme moi, connaissent l'Ouest et ont une certaine expérience des syndicats de commercialisation du blé est que cet amendement n'est nullement bienvenu. Savez-vous d'où il provient? Est-il l'œuvre de certains groupes de pression de l'Ouest ou de personnes influentes au sein du ministère?

Le président: Le ministre Lang était ici il y a un instant et je crois que la question aurait dû lui être posée. Je crois même qu'il y a fait allusion. Je me demande si je devrais y répondre ou non. A mon avis, la raison principale, sinon la seule, pour laquelle nous étudions ce bill aujourd'hui est que lors du plébiscite sur la question de savoir si le colza devrait être nécessairement commercialisé par la Commission canadienne du blé, quand la question a été débattue, avant que le vote ne soit pris, M. Lang—je ne devrais peut-être pas lui prêter ces paroles mais elles reflètent la conclusion que j'ai tirée après les avoir lues—a déclaré ceci aux producteurs: « Peut-être y aurait-il un moyen terme entre tout confier à la Commission et tout lui retirer. » C'est pourquoi ce bill est devant nous. Je connais bien le ministre, et je connais aussi les producteurs de grains. Si le ministre n'était pas en faveur de ce bill, il ne serait pas ici. Je ne crois toutefois pas que ce bill obtienne la faveur

[Text]

majority of the rapeseed producers, although there are elements of them in favour of it, undoubtedly.

Senator McNamara: Mr. Chairman, before we have our discussion *in camera*, I wonder if the Law Clerk could give his opinion on the legalities of this. I understand he was asked to look into it.

The Chairman: I am going to answer for him, if I might. The Law Clerk does not have a written presentation, and I think it would be better in written form. He can have a written presentation for us this afternoon, perhaps.

Mr. R. L. du Plessis, Q.C. Law Clerk and Parliamentary Counsel: Possibly by tomorrow. It is a very complex issue. There are six or eight leading cases relating to the subject of marketing boards and plans. They are not right on the point, but they should be looked at before I can give a considered view. I think I could have something by tomorrow. It would not necessarily be a very long and extensive exposé on the subject, but I think I could give you some views by tomorrow.

The Chairman: Is it agreed, then, that we hear from Mr. du Plessis tomorrow?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Is there a motion that we adjourn the public part of this meeting, when we will automatically go *in camera*?

Senator Olson: I so move.

The Chairman: Is that agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Then the meeting stands adjourned. The senators will remain, and I think our research people, since they have been closely associated with us, will be part of this *in camera* meeting. Is that Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

de la majorité des producteurs de colza, même si certains d'entre eux l'approuvent sans aucun doute.

Le sénateur MacNamara: Monsieur le président, avant de procéder à la discussion à huis clos, je me demande si notre légiste pourrait nous donner son avis sur les aspects juridiques de ce bill. Je crois comprendre qu'on lui a demandé de le faire.

Le président: Si vous me le permettez, je vais répondre pour lui. Notre légiste n'a pas de rapport écrit à nous soumettre, et je crois que ce serait mieux qu'il nous en soumette un. il pourra peut-être le faire cet après-midi.

M. R. L. du Plessis, C.R., Légiste et conseiller parlementaire: Probablement demain. C'est une question très complexe. Il y a six ou huit cas d'espèce qui se rapportent à la question des offices et des plans de commercialisation. ils ne sont pas tout à fait pertinents, mais il faudrait que je les examine avant de pouvoir vous donner un avis éclairé. Je pourrai peut-être le faire demain. Il ne s'agira probablement pas d'un très long exposé, mais je crois pouvoir vous présenter quelques idées demain.

Le président: Êtes-vous d'accord, alors, pour que nous entendions M. du Plessis demain?

Des voix: D'accord.

Le président: Y aurait-il une motion pour que nous ajournions la partie publique de cette séance et passions automatiquement au débat à huis clos.

Le sénateur Olson: Je propose.

Le président: Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: La séance publique ajourne. Les sénateurs peuvent demeurer ici. Quant à nos chercheurs, qui ont été intimement liés à nos discussions, ils assisteront à la séance à huis clos. Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le Comité poursuit ses travaux à huis clos.

WITNESS—TÉMOIN

Appearing:

The Honourable Otto E. Lang, Minister responsible for the
Canadian Wheat Board.

Comparaît:

L'honorable Otto E. Lang, Ministre responsable de la Com-
mission canadienne du blé.

25829

-A48

Government
Publications



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, July 6, 1977

Le mercredi 6 juillet 1977

Issue No. 22

Fascicule n° 22

Third Proceedings on Bill C-34, intituled:

“An Act to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof”

Troisième fascicule sur le bill C-34 intitulé:

«Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest»

WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Tuesday, June 21, 1977:

The Order of the Day being read,
With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Olson, P.C., seconded by the Honourable Senator McGrand, for the second reading of the Bill C-34, intituled: "An Act to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Olson, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Eudes, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture.

The question put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 21 juin 1977:

A l'appel de l'Ordre du jour,
Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Olson, C.P., appuyé par l'honorable sénateur McGrand, tendant à la deuxième lecture du Bill C-34, intitulé: «Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Olson, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Eudes, que le bill soit déféré au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JULY 6, 1977

(38)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 5:00 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hazen Argue, presiding.

Present: The Honourable Senators Argue (*Chairman*), Fournier, (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McNamara, Molgat, Norrie, Riel, Sparrow and Yuzyk. (9)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Olson.

In attendance: Mr. R. L. du Plessis, Law Clerk and Parliamentary Counsel; Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee; and Mr. R. I. Andrews, Researcher.

The following witness was heard: From the Marketing Services Division, Production and Marketing Branch, Department of Agriculture: Dr. Vern Smith, Director.

The witness answered questions put to him by members of the Committee.

At 5:35 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Georges A. Coderre

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 6 JUILLET 1977

(38)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 17 heures sous la présidence de l'honorable sénateur Hazen Argue (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Argue (*président*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McNamara, Molgat, Norrie, Riel, Sparrow et Yuzyk. (9)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Olson.

Aussi présents: M. R. L. du Plessis, secrétaire légiste et conseiller parlementaire; M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité et M. R. I. Andrews, chercheur.

Le témoin suivant est entendu: De la Division des services de commercialisation; Direction de la production et des marchés, ministère de l'Agriculture: M. Vern Smith, directeur.

Le témoin répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

A 17 h 35, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, July 6, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, to which was referred Bill C-34, to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof, met this day at 5.00 p.m. to give consideration to the bill.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, the witness today is Dr. Vern Smith, Director, Marketing Services Division, Production and Marketing Branch, Agriculture Canada.

Mr. du Plessis was to have had a paper prepared for us for today on the constitutionality question, but he has been extremely busy, so he will probably have it for Monday.

Our research staff have prepared a list of questions, and while I recognize that I am in the hands of the committee, perhaps it would be an idea if we were to go through these questions seriatim. I think they probably cover all the points we would wish to raise. However, I am in the hands of the committee, as I have said.

Do you have an opening statement that you would like to make on the scope of the act and how it might apply, Dr. Smith, or would you like us to get into the questioning right away?

Dr. Vern Smith, Director, Marketing Services Division, Production and Marketing Branch, Agriculture Canada: Perhaps, Mr. Chairman, we could go directly into questions.

The Chairman: Well, as you know, we have been discussing the question of Bill C-34 to provide for rapeseed pools, and the general question has been raised about whether or not it might be possible under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act to organize pools that would provide for the marketing of rapeseed. I just might ask if co-operative marketing, as defined by the act, is the voluntary pooling of products sold and what types of voluntary pooling are permitted and so on.

Dr. Smith: The act stipulates that a group of producers who market in a co-operative fashion can enter into an agreement with the minister under the crop marketing act, and that group of producers does not have to be a co-operative such as would be established under a piece of provincial legislation. It simply is a group that decides they want to get together to pool their product and market it under a common marketing plan.

Senator Sparrow: Just to be quite clear as to what the witness said, there is no definition of a co-operative in the Agricultural Products Cooperative Marketing Act?

Dr. Smith: That is right.

Senator Sparrow: So that any group wanting to have a pooling provision in their marketing could do it under this act?

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 6 juillet 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, auquel on a renvoyé le bill C-34, Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'ouest, se réunit aujourd'hui à 17 heures pour étudier le bill.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, le témoin aujourd'hui est M. Vern Smith, directeur de la division des services de commercialisation, direction de la production et de la commercialisation à Agriculture Canada.

M. du Plessis devait nous présenter aujourd'hui un mémoire sur la question de la constitutionnalité mais il a été extrêmement occupé et il nous le présentera probablement lundi.

Notre personnel de recherche a préparé une liste de questions et bien que je sois tributaire de la volonté du Comité, il serait peut-être utile de parcourir les questions au fur et à mesure. Elles couvrent probablement tous les sujets dont nous voulons discuter. Toutefois, je le répète, cela dépend des membres du Comité.

Avez-vous une déclaration préliminaire à faire sur la portée de la loi et la façon dont elle peut s'appliquer, monsieur Smith, ou préférez-vous que nous passions immédiatement à la période de questions?

M. Vern Smith, directeur, division des services de commercialisation, direction de la production et de la commercialisation, Agriculture Canada: Nous pourrions peut-être, monsieur le président, passer directement à la période de questions.

Le président: Bien, comme vous le savez, nous avons discuté de la possibilité que le bill C-34 prévoit des livraisons en commun de colza et l'on s'est demandé s'il était possible d'organiser, dans le cadre de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles, des mises en commun qui assureraient la commercialisation de cette denrée. La vente coopérative est-elle, au sens de la loi, la mise en commun volontaire de produits vendus et quels genres de mises en commun volontaires sont permis, etc.?

M. Smith: La loi stipule qu'un groupe de producteurs qui vend ses produits en coopérative peut conclure un accord avec le ministre en vertu de la Loi sur la commercialisation des récoltes et ce groupe de producteurs n'a pas à constituer une coopérative au sens des lois provinciales. Il s'agit tout simplement d'un groupe qui décide de se réunir et de mettre en commun ses produits et de les vendre en vertu de plans de commercialisation communs.

Le sénateur Sparrow: A titre d'éclaircissement, il n'existe pas de définition d'une coopérative dans la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles?

M. Smith: C'est exact.

Le sénateur Sparrow: De sorte que n'importe quel groupe qui veut mettre en commun ses produits pour les vendre peut le faire en vertu de cette loi.

[Text]

Dr. Smith: That is right.

Senator Norrie: Does it make its own rules, pretty well?

Dr. Smith: They make their own rules as to how they get together and as to how they establish this group.

Senator McNamara: Mr. Chairman, might I suggest that we take a moment to look at these questions before attempting to deal with each one?

The Chairman: All right. What types of volunteering are permitted? Is it full pooling or street price averaging? Is it either or is it both?

Dr. Smith: I would say both.

The Chairman: To take advantage of the act producers must belong to a "co-operative association." Clause 2 defines such an association to be:

an association of primary producers having for its object the marketing, under a cooperative plan, of agricultural products produced by such primary producers;

The "co-operative associations" presently using the act are marketing boards, but the definition is not restricted to them, is it?

Dr. Smith: That is right, it is not restricted.

The Chairman: Does a "co-operative association" have to be an association recognized under the laws of a province as a co-operative?

Dr. Smith: No.

The Chairman: As you have said, they may make their own rules as to what kind of association they wish to have.

Dr. Smith: That is right.

The Chairman: Can it be just a group of primary producers established together by means of a contract or agreement to market their products in a voluntary pool?

Dr. Smith: Yes, it can.

The Chairman: Could the "co-operative association" be formed by the producers in association with a grain company or, in the case of rapeseed, with the crusher? That is, could it be a "company co-op" in much the same sense as there are "company unions"?

Dr. Smith: The group of producers, if they do not market for themselves, have to designate a selling agent, and the arrangement they make with a selling agent is not really our concern. They do that whatever way they want to.

The Chairman: So they could take any of the well-known grain companies that we know of as their agent, if they saw fit?

Section 3 of the Act provides for the guarantee by the government of an initial payment "by agreement with a cooperative association, processor, or selling agency..." How would this process work in the case of rapeseed?

[Traduction]

M. Smith: C'est exact.

Le sénateur Norrie: Établit-il également ses propres règles?

M. Smith: Les producteurs établissent leurs propres règles concernant leur regroupement et les modalités de création du groupe.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, pourrions-nous étudier pendant un moment ces questions globalement avant d'essayer de régler chacune d'elles?

Le président: Très bien. Quels genres de mise en commun volontaire sont permis? S'agit-il d'une mise en commun intégrale ou d'une moyenne du prix du marché? Est-ce l'un ou l'autre ou les deux?

M. Smith: Je dirais les deux.

Le président: Pour se prévaloir de la loi, les producteurs doivent appartenir à une «association coopérative». L'article 2 définit ainsi une telle association:

une association de producteurs primaires dont l'objet est la commercialisation, dans un cadre coopératif, de leurs produits agricoles.

Les «associations coopératives», qui se prévalent actuellement de la loi sont les offices de commercialisation, mais la définition ne se limite pas à eux seuls, n'est-ce pas?

M. Smith: Non, la définition n'est pas limitée.

Le président: Une «association coopérative» doit-elle être une association reconnue par les lois provinciales sur les coopératives?

M. Smith: Non.

Le président: Comme vous avez dit, les producteurs peuvent établir leurs propres règles en ce qui concerne le genre d'association qu'ils désirent former.

M. Smith: C'est exact.

Le président: Peut-il s'agir tout simplement d'un groupe de producteurs primaires associés dans le cadre d'un contrat ou d'un accord pour vendre leurs produits au moyen d'une mise en commun volontaire?

M. Smith: Oui.

Le président: Une «association coopérative» peut-elle être formée de producteurs en association avec une entreprise céréalière ou dans le cas du colza, avec une entreprise de broyage? C'est-à-dire, peut-il s'agir d'une coopérative d'entreprises au même sens que les «syndicats d'entreprises»?

M. Smith: Le groupe de producteurs, s'il ne vend pas ses propres produits, doit désigner un agent de vente et l'accord avec cet agent ne nous concerne pas réellement. Le groupe peut faire ce qu'il veut.

Le président: Ils pourraient donc choisir n'importe quelle entreprise céréalière bien connue comme agent, si cela leur convient?

L'article 3 de la loi prévoit la garantie par le gouvernement d'un paiement initial «après accord avec une association coopérative, une entreprise de transformation ou de commercialisation du grain». Comment ce processus se déroule-t-il pour la graine de colza?

[Text]

Senator McNamara: Coming back to the guarantee of initial payment, is there any amount stated or any percentage stated?

Dr. Smith: No.

Senator McNamara: It could be the full initial payment?

Dr. Smith: We take an estimate of what the average wholesale market price would be for that product during that pool period and, having estimated that, we will take some percentage, but what that percentage is will be a matter of negotiation.

Senator McNamara: It is not a stated percentage?

Dr. Smith: No.

Senator McNamara: May I ask if the Altona pools are organized under the act?

Dr. Smith: No, they are not.

Senator McNamara: Do you know if they have an initial payment or if there is any arrangement for a guarantee of that payment?

Dr. Smith: No, I would not know that.

The Chairman: Could a processor—that is to say, a crusher—approach the minister for approval of a co-operative plan, including the initial payment, and then go to producers with the plan to solicit their business? In other words, could the promotion start with the company, let us say?

Dr. Smith: By the time it reaches the minister, I would suspect they would have to have at least some indication of how many producers were involved because the act says “a significant proportion of producers” in an area.

Senator Sparrow: Are you familiar with the present amendments to the Wheat Board Act that we are discussing in this committee? Is there the same provision in both of these bills; that is to say, the provision which states that a significant number of producers must come in in either of these cases?

Dr. Smith: I would say they would be the same.

Senator Olson: Is there any provision parallel, in this act that you administer, to the Cooperative Marketing Act that provides producers with a guaranteed cash flow at some level similar to that provided under the Western Grain Stabilization Act?

Dr. Smith: The only guarantee they would have would be whatever the initial payment was. That would be guaranteed, but for anything beyond that they would have to come to the Governor in Council for an interim or final payment, depending on what the pool determines.

Senator Olson: Do I take it, then, that there is provision somewhere in your act where you could undertake a cash flow guarantee similar to that under the Western Grain Stabilization Act if a pooling arrangement set up under your act were to make such a request?

[Traduction]

Le sénateur McNamara: Pour en revenir à la garantie des paiements initiaux, la loi a-t-elle prévu un certain montant ou un certain pourcentage?

M. Smith: Non.

Le sénateur McNamara: Cela pourrait être l'ensemble des paiements initiaux?

M. Smith: Nous prenons une estimation du prix global moyen du marché pour ce produit, au cours de la période de livraison en commun, puis nous calculons un pourcentage qui est négocié.

Le sénateur McNamara: Ce n'est pas un pourcentage établi à l'avance?

M. Smith: Non.

Le sénateur McNamara: Puis-je demander si les pools d'Altona sont organisés en vertu de la loi?

M. Smith: Non.

Le sénateur McNamara: Savez-vous s'ils bénéficient des paiements initiaux ou s'il existe un accord garantissant ces paiements?

M. Smith: Non, je ne sais pas.

Le président: Munie de ce plan, une entreprise de transformation du grain pourrait-elle demander au ministre d'approuver un plan coopératif comprenant les paiements initiaux, puis demander aux producteurs leur grain? En d'autres termes, la société pourrait-elle assurer dès le départ la promotion?

M. Smith: Lorsque le ministre en est informé, je suppose qu'ils auront déjà au moins une indication du nombre de producteurs concernés car la loi dit «un nombre important de producteurs» dans un domaine.

Le sénateur Sparrow: Connaissez-vous les modifications actuelles à la Loi sur la Commission canadienne du blé dont nous discutons au sein de ce comité? Existe-t-il la même disposition dans ces deux projets de loi selon laquelle il doit y avoir un nombre important de producteurs?

M. Smith: Oui.

Le sénateur Olson: Existe-t-il dans cette loi une disposition similaire qui garantit aux producteurs une marge bénéficiaire égale à celle que prévoit la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest?

M. Smith: La seule garantie qu'il pourrait y avoir proviendrait du montant du paiement initial. Ce paiement serait garanti mais au-delà de ce montant, les producteurs devraient s'adresser au gouverneur en conseil et demander un paiement provisoire ou définitif, qui dépendrait de ce qu'aurait déterminé le pool.

Le sénateur Olson: Existe-t-il donc dans la loi une disposition qui stipule que vous pourriez garantir une marge bénéficiaire similaire à celle qui existe en vertu de la Loi sur la stabilisation concernant le grain de l'Ouest, si un accord de mise en commun conclu en vertu de votre loi en faisait la demande?

[Text]

Dr. Smith: A cash flow on a monthly basis?

Senator Olson: A cash flow similar to that provided under the Western Grains Stabilization Act.

The Chairman: It may be that if that had to be part of this kind of program it might have to be an amendment to this act or to the Wheat Board Act.

Dr. Smith: What we have is an initial payment or credit provision.

The Chairman: I think there would have to be an amendment.

Senator Olson: The specific question was: "Do you have any provision in your act now whereby producers could indeed make a payment into a fund similar to the Western Grain Stabilization Act and which they could draw on if their cash returns fell below a certain triggering level?" That is essential what is in the other act.

Dr. Smith: Not under this act, senator, I wouldn't think.

The Chairman: That may take a further amendment, senator.

Senator Olson: It is just factual information I am asking for. I just asked if there was provision now.

The Chairman: All right. It can be done, but it would take some other action. In any event, you just want to know whether it is in fact covered now.

Senator Olson: Yes.

The Chairman: Would the act permit more than one processor or co-operative association to operate a co-operative plan? In other words, if rapeseed were under this act, could you have a number of organizations operating a pool?

Dr. Smith: I would think that we would be able to do that, yes.

The Chairman: If there were several plans, would they all have to be the same?

Dr. Smith: There could be minor alterations based on what we think the market price or the wholesale price, for example, would be for each region and what the variance of marketing costs would be for each region.

The Chairman: Would the initial payment guarantee be the same?

Dr. Smith: Yes, it would, except perhaps, for price. There might be minor variations in the actual dollar figure in the initial price figure, but such variations would tend to be minor.

The Chairman: And the guarantee would be for the full initial price by agreement.

Dr. Smith: That is right.

The Chairman: But the initial prices might be slightly different.

[Traduction]

M. Smith: Une marge bénéficiaire par mois?

Le sénateur Olson: Une marge bénéficiaire similaire à celle que prévoit la Loi sur la stabilisation concernant le grain de l'Ouest.

Le président: Si cela devait faire partie de ce genre de programme il faudrait peut-être modifier cette loi ou la Loi sur la Commission canadienne du blé.

M. Smith: Il existe un paiement initial ou un octroi de crédit.

Le président: Je pense qu'il faudrait modifier la loi.

Le sénateur Olson: en réalité, je vous demandais s'il existait, dans votre loi, une disposition selon laquelle les producteurs pourraient verser une certaine somme d'argent dans un fonds similaire à celui prévu en vertu de la Loi sur la stabilisation concernant le grain de l'Ouest qu'ils pourraient retirer si leurs bénéfices dégringolaient au-delà d'un certain niveau? C'est ce que prévoit l'autre loi.

M. Smith: Non, sénateur, je ne pense pas que ce soit le cas en vertu de cette loi.

Le président: Il faudra peut-être modifier la loi, sénateur.

Le sénateur Olson: Je demandais simplement un renseignement. Je demandais s'il existait une disposition dans la loi à l'heure actuelle.

Le président: D'accord. Cela pourrait se faire mais appelle-rait d'autres mesures. De toute façon, vous voulez simplement savoir s'il existe une disposition dans la loi.

Le sénateur Olson: Oui.

Le président: La loi autoriserait-elle plus d'une entreprise de transformation ou plus d'une association coopérative pour administrer un plan de coopération? En d'autres termes, si la graine de colza figurait dans la loi, un certain nombre d'organisation pourraient-elles administrer un pool?

M. Smith: Je pense que oui.

Le président: S'il existait plusieurs plans, devraient-ils être tous similaires?

M. Smith: Il pourrait avoir de petites modifications fondées sur le prix du marché ou le prix en gros, par exemple, dans chaque région ou sur les différences qui existent entre les frais de commercialisation dans chaque région.

Le président: Le paiement initial serait-il également garanti?

M. Smith: Oui, il le serait, à l'exception peut-être du prix. Il pourrait y avoir de petites modifications dans le prix initial, mais elles seraient minimes.

Le président: Et la garantie voudrait pour le prix initial convenu dans le cadre d'un accord.

M. Smith: C'est juste.

Le président: Mais les prix initiaux pourraient être légèrement différents.

[Text]

Senator Olson: Is that just the federal treasury's share in that guarantee?

Dr. Smith: The relevant section of the act is section 8, which reads as follows:

8. Where at any time the Minister becomes liable under any approved agreement under this Act, the Minister of Finance may, out of the unappropriated moneys forming part of the Consolidated Revenue Fund and with the approval of the Governor in Council, pay the amount for which the Minister may be liable under such agreement.

Senator Olson: Then that amendment would be variable. It might be 90 per cent or 80 per cent or any other amount.

Dr. Smith: It would be whatever amount was agreed on when the minister and the co-op entered into the agreement, and this would be the difference. If we agreed on an initial payment and the market only returned 80 per cent of that initial payment, the guarantee would pick up the difference. But there would be a value when that product was sold, which would be a credit.

The Chairman: In this case that you have in mind, would the guarantee then be for the full initial price?

Dr. Smith: The guarantee would be for the full initial price, but we are making the assumption that that crop having been sold did generate some revenue which would come back.

The Chairman: The additional amount would be paid out to the producers. In the case of a loss, the treasury, by that section, is able to pay the difference.

Dr. Smith: Yes.

Senator Olson: But all of that is negotiable depending on the contract arrangements that you make for the initial price and depending on the government's involvement. It is not a guaranteed 90 per cent of losses, such as is in place now for the grains that are already covered.

Dr. Smith: It is a guarantee for whatever loss there is.

The Chairman: It is a guarantee on the full initial payment as agreed. It is 100 per cent guarantee of the initial payment under this act, but the initial payment is something which is agreed to.

Dr. Smith: That is right.

The Chairman: That is understanding. How is the initial payment calculated?

Dr. Smith: We get the best estimates possible on what that wholesale price on that product would be for the pool year. We arrive at some figure—the co-op itself is supplying us with figures, and other people are supplying us with figures on what they think the value of that crop will be—and then we estimate what it will cost for processing, handling and selling charges. Again, that is processed in negotiation with the co-op as to what they want to include and exclude under that particular section of the act.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Est-ce simplement la part du Trésor fédéral de cette garantie?

M. Smith: L'article de la loi qui nous intéresse est l'article 8:

8. Lorsque, à un moment donné, le Ministre est tenu de respecter des ententes conclues dans le cadre d'un accord approuvé en vertu de cette loi, le ministre des Finances peut, avec l'approbation du gouverneur en conseil, verser le montant correspondant à partir des crédits non attribués qui constituent une partie du fonds de revenu consolidé.

Le sénateur Olson: Cette modification serait alors variable. Il pourrait s'agir de 90 p. 100 ou de 80 p. 100 ou de tout autre montant.

M. Smith: Il pourrait s'agir de n'importe quel montant qui a été convenu quand le Ministre et la coopérative ont conclu l'accord, et c'est de là que viendrait la différence. Si nous convenons d'un paiement initial et que le marché ne permet d'en récupérer que 80 p. 100, la garantie servira à couvrir la différence. Mais au moment de la vente de ce produit, sa valeur serait considérée comme un crédit.

Le président: Dans le cas auquel vous songez, est-ce que la garantie couvrirait la totalité du prix initial?

M. Smith: La garantie couvrirait le prix initial total, mais nous supposons que la vente de la récolte a permis des rentrées d'argent.

Le président: Le montant additionnel serait versé aux producteurs. En cas de perte, le Trésor, en vertu de cet article, est en mesure de couvrir la différence.

M. Smith: Oui.

Le sénateur Olson: Mais tout cela est négociable en fonction des contrats que vous établissez pour le prix initial et de l'engagement du gouvernement. Il ne s'agit pas de garantir 90 p. 100, des pertes comme c'est le cas actuellement pour les grains qui sont déjà couverts.

M. Smith: Cette garantie vaut pour toute perte.

Le président: Il s'agit d'une garantie concernant le paiement initial total, telle qu'elle a été convenue. C'est une garantie de 100 p. 100 du paiement initial, aux termes de cette loi, mais le paiement initial est une chose convenue.

M. Smith: C'est exact.

Le président: C'est bien ce que je comprends. Comment calcule-t-on le paiement initial?

M. Smith: Nous retenons les prévisions les plus optimistes en ce qui concerne le prix de vente de cette denrée pour l'année de livraison en commun. Nous établissons un chiffre et la coopérative elle-même nous fournit les siens; d'autres observateurs nous fournissent encore des données sur ce qu'ils estiment correspondre à la valeur de la prochaine récolte. Nous évaluons ensuite le coût de traitement, de manutention et de vente. Encore là nous procédons à des négociations avec la coopérative pour savoir ce qu'elle veut inclure ou exclure aux termes de cet article de la loi.

[Text]

Once those marketing costs, if you like, have been deducted from what we think the wholesale price will be, then we will take some percentage of that figure; and, again, that percentage is a matter of negotiations, but the minister has the final say in what it will be. That is approved by the Governor in Council.

Senator McNamara: The Ontario Wheat marketing Board operates under the provisions of this act, does it not?

Dr. Smith: That is right.

Senator McNamara: What was its initial payment?

Dr. Smith: Last year it was \$2.01 a bushel.

Senator McNamara: That is guaranteed by the government.

Dr. Smith: Yes.

Senator McNamara: If they operate at a loss, the government makes up the difference to the guaranteed initial payment.

Dr. Smith: That is right.

Senator McNamara: Thank you.

The Chairman: Section 3(6) permits agreements concerning the initial payment provided that "the cooperative plan applies to such a proportion of the primary producers within a certain geographical area or to such a proportion of an agricultural product produced in such area . . ." What does that mean, in practical terms?

Dr. Smith: There is no regulation as to what is a significant proportion of producers. But sooner or later we would like to see sufficient producers in the plan so that they can have some control over their marketing.

The Chairman: How large would the geographical area have to be?

Dr. Smith: It could be either very small or very large.

Senator Sparrow: Who makes that decision?

Dr. Smith: The minister.

The Chairman: Could you give some estimate of the proportion of production that would be considered sufficient? Would that vary much for different commodities?

Dr. Smith: It would vary quite a bit from crop to crop and from region to region.

Senator McNamara: It would depend upon the commodity, wouldn't it?

Dr. Smith: Yes.

Senator McNamara: Do you know what the percentage for Ontario wheat would be?

Dr. Smith: That is getting a very high per cent, because they are operating under provisions of a marketing board and that is a regulated product for a marketing board.

Senator McNamara: Oh, yes.

[Traduction]

Une fois que nous avons déduit ces coûts de commercialisation de ce que nous estimons être le prix de gros, nous retenons un certain pourcentage de ce chiffre, et il fait encore l'objet de négociation, mais c'est le ministre qui a le dernier mot. Le tout est approuvé par le gouverneur en conseil.

Le sénateur McNamara: L'Ontario Wheat Marketing Board s'en tient aux dispositions de cette loi, n'est-ce pas?

M. Smith: Parfaitement.

Le sénateur McNamara: Quel était le paiement initial?

M. Smith: L'an dernier, il était de \$2.01 le boisseau.

Le sénateur McNamara: C'est garanti par le gouvernement.

M. Smith: Oui.

Le sénateur McNamara: S'il y a perte, le gouvernement couvre la différence du paiement initial garanti.

M. Smith: C'est cela.

Le sénateur McNamara: Je vous remercie.

Le président: Le paragraphe 6 de l'article 3 permet la conclusion d'accords concernant le paiement initial à la condition que le programme de la coopérative s'applique à une certaine proportion des producteurs de denrées primaires dans une région géographique donnée ou à une certaine proportion des denrées agricoles qui y sont produites. Sur le plan pratique, qu'est-ce que cela signifie?

M. Smith: Aucun règlement ne définit ce qu'est une proportion appréciable de producteurs. Mais tôt ou tard nous aimerions qu'un nombre suffisant de producteurs participent au programme afin qu'ils puissent exercer un certain contrôle sur la commercialisation de leurs produits.

Le président: Quelle superficie les régions doivent-elles avoir?

M. Smith: Elles peuvent être soit très petites, soit très grandes.

Le sénateur Sparrow: Qui rend une décision à ce sujet?

M. Smith: Le ministre.

Le président: Pourriez-vous nous préciser quel pourcentage de la production serait jugé suffisant? Cette proportion serait-elle à peu près la même pour tous les produits?

M. Smith: Elle varierait de façon assez importante en fonction des récoltes et des régions.

Le sénateur McNamara: Cela dépendrait du produit, n'est-ce pas?

M. Smith: Oui.

Le sénateur McNamara: Savez-vous quel serait le pourcentage requis pour le blé de l'Ontario?

M. Smith: Ce serait un pourcentage très élevé parce qu'ils exploitent leurs entreprises en vertu des dispositions d'un office de commercialisation et que c'est un produit réglementé par l'office de commercialisation.

Le sénateur McNamara: Oui.

[Text]

The Chairman: Could you just give us two or three examples of the products that are under this act and what might be representative percentages of the products that are handled by the association?

Dr. Smith: Rutabagas in Prince Edward Island. We have had agreements with them for two or three years now. I would say it has been as low as probably 20 per cent for a product produced that was actually handled by the cooperative. Prince Edward Island Vegetable Growers Co-op have two separate agreements agreements for fresh and processed strawberries. I would say the fresh strawberry agreement was perhaps 10 per cent. We do not have any real figures on the percentage of production, but it was very low.

The Chairman: Give us a rundown of what associations currently operate under this act. You have already mentioned a number of them.

Dr. Smith: I have just prepared a report to the House of Commons. The Ontario Bean Board, the Ontario Wheat Marketing Board, the Prince Edward Island Vegetable Co-op for fresh and processed strawberries, and rutabagas. There has been quite a lot of interest by other cooperatives, but they have not quite made it to the agreement stage.

The Chairman: The problem of ensuring deliveries to the voluntary pool has been an issue during the committee's hearings. Does this act contain any provision which guarantees the delivery of the product to the pool by the producer, or penalty clauses for contrary deliveries? What assurance under this act do you have that a producer will, in fact, deliver his production?

Dr. Smith: That is the business of the cooperative and the producer under private contract. We do not enter into that at all.

The Chairman: Do you want some assurance, when you are setting up the agreement initially, that these kinds of contracts are in place?

Dr. Smith: We take a look at them. We do not necessarily have to have them, but if the contracts are there we take a look at them.

Senator Sparrow: Would most of them have contracts?

Dr. Smith: If the producers have designated a selling agent over which they have no ultimate control, then usually the method is contracts. But if it is a cooperative—that is, a producer's own—then there is often not a contract.

The Chairman: It is just assumed that they will deliver to their own business if they own their own co-op?

Dr. Smith: That is right.

The Chairman: What has been the experience?

Dr. Smith: They do not all the time, but usually.

Senator Sparrow: Have you actually seen problems within the contracts, as such? Has there been a court case that you

[Traduction]

Le président: Pourriez-vous nous donner seulement deux ou trois exemples des produits auxquels s'applique cette loi et pourriez vous nous indiquer quel est la proportion des produits dont s'occupe l'association?

M. Smith: Une sorte de navet à l'Île-du-Prince-Édouard. Nous avons des accords concernant ce produit depuis deux ou trois ans maintenant. Je crois que le pourcentage était aussi peu élevé que 20 p. 100 pour un produit vendu par l'entremise de la coopérative. La Prince Edward Island Vegetable Growers Co-op (la coopérative des producteurs de légumes de l'Île du Prince-Édouard) a conclu deux accords distincts pour les fraises fraîches et les fraises conditionnées. Je crois que l'accord sur les fraises fraîches représente environ 10 p. 100. Nous n'avons pas de chiffre réel concernant le pourcentage de production, mais ce dernier était très peu élevé.

Le président: Pourriez-vous nous énumérer les associations auxquelles s'applique actuellement cette loi. Vous en avez déjà mentionné un certain nombre.

M. Smith: Je viens de préparer un rapport à ce sujet pour la Chambre des communes. La Ontario Bean Board, la Ontario Wheat Marketing Board, la Prince Edward Island Vegetable Co-op pour les fraises fraîches et conditionnées ainsi que les navets. D'autres coopératives se sont montrées intéressées à ce projet, mais elles n'ont pas encore conclu d'accords.

Le président: La question d'assurer les livraisons aux comptoirs volontaires a été soulevée lors des audiences du comité. Cette loi contient-elle des dispositions qui garantissent la livraison du produit au comptoir par le producteur ou qui prévoient des pénalités pour des retards de livraison? Comment cette loi garantit-elle qu'un producteur livrera, en fait, son produit?

M. Smith: C'est une question qui relève de la coopérative et du producteur qui ont conclu un contrat privé. Ce n'est pas notre affaire.

Le président: Lorsque vous élaborez les accords, exigez-vous une garantie quelconque que des contrats semblables existent réellement?

M. Smith: Nous y jetons un coup d'œil. Nous ne tenons pas vraiment à en avoir une copie, mais si les contrats sont là nous les examinons.

Le sénateur Sparrow: La plupart d'entre eux ont-ils des contrats?

M. Smith: Si les producteurs ont désigné un agent de vente sur lequel ils n'exercent aucun contrôle, on adopte habituellement la méthode de contrats. Mais si c'est une coopérative de producteurs, il n'y a souvent pas de contrat.

Le président: On présume seulement qu'ils livreront leur produit s'ils possèdent leur propre coopérative?

M. Smith: C'est exact.

Le président: Et en pratique comment cela se passe-t-il?

M. Smith: Habituellement, il le font, mais pas toujours.

Le sénateur Sparrow: Les contrats comme tels posent-ils des problèmes? Connaissez-vous l'existence d'un cas judiciaire qui

[Text]

might be aware of that has created great problems so far as the act is concerned?

Dr. Smith: We have not seen any great problems. What we are looking for basically is that there are no inequities, because some groups of producers are quite small and they may not necessarily have had their own lawyer take a look at it.

Senator Sparrow: You monitor the individual contract, do you?

Dr. Smith: We look at it, and if we think there is something seriously wrong with it, we will then enter into negotiations to see what can be done about it.

Senator Norrie: If a person falls down on a contract in one year, is he excluded completely for years afterwards?

Dr. Smith: That is a matter between the producers and the cooperative.

Senator Norrie: He can be, though?

Dr. Smith: He can.

Senator Norrie: What is the usual decision? Do they usually have nothing to do with the contractor who fails?

Dr. Smith: It depends to a certain extent on what alternatives there are in that particular area.

Senator Norrie: Or how good are the reasons?

Dr. Smith: And whether they have a choice. If there were several companies providing the same kind of service, that would be one thing; but if there is only one company providing that particular service, then they are a little stuck.

Senator Norrie: If you had a number of companies doing it, would not the competition put them out of business?

Dr. Smith: Both parties enter into it as a business arrangement. The initial payment is often set quite low; so what you are getting year after year is a true market price for that product.

The Chairman: You do not have any such thing for enforcing contracts such as a permit book, as has the Canadian Wheat Board. If some arrangement were made for rapeseed and you wanted to have a permit book clause, I am wondering whether that could come about by agreement, an amendment to the Wheat Board Act, or by something else.

Dr. Smith: The minister can specify quite a few things under this act, and he has to have the assurance that the co-op plan is—I guess “equitable” might be the best word; and probably, if he wanted to put in that system of control as part of the negotiations, he could probably do it.

The Chairman: By contract, by a producer agreeing that this would be done, and then subsequently the Wheat Board agreeing that they would do it.

Senator McNamara: Mr. Chairman, did you say by contract?

[Traduction]

a causé des problèmes graves en ce que a trait à l'application de la loi?

M. Smith: Il n'y a pas de problèmes graves. Nous cherchons surtout à réduire les injustices, parce que certains groupes de producteurs sont peu importants et qu'ils n'ont pas nécessairement leur propre avocat pour les défendre.

Le sénateur Sparrow: Vous surveillez chacun des contrats, n'est-ce pas?

M. Smith: Nous les étudions et si nous croyons qu'il y a quelque chose qui cloche, nous cherchons le moyen de rectifier la situation.

Le sénateur Norrie: Si une personne ne respecte pas un contrat au cours d'une année donnée, lui interdit-on de conclure d'autres contrats par la suite?

M. Smith: C'est une question qui intéresse le producteur et la coopérative.

Le sénateur Norrie: Cela peut se produire, cependant?

M. Smith: Oui.

Le sénateur Norrie: Quelle est la décision habituelle? Est-ce qu'ils ne se préoccupent pas du cas d'un entrepreneur qui ne respecte pas son contrat?

M. Smith: Cela dépend, jusqu'à un certain point, des choix qui s'offrent dans ce secteur.

Le sénateur Norrie: Ou si les raisons qu'ils invoquent sont justifiées?

M. Smith: Et cela dépend des possibilités de choix. S'il existe plusieurs sociétés qui fournissent le même genre de service, c'est facile: mais lorsqu'il n'y a qu'une seule société à fournir ce service particulier, ils n'ont pas le choix.

Le sénateur Norrie: Lorsqu'il y en a plusieurs, ne sont-elles pas éliminées par la concurrence?

M. Smith: Les deux parties concluent un accord d'entreprise. Le versement initial est souvent fixé à un niveau très bas; ainsi, au fil des années, on obtient le véritable prix du marché pour ce produit.

Le président: Pour l'application des contrats, vous n'avez pas l'équivalent du livret de permis de la Commission canadienne du blé. Dans le cas de la conclusion d'un accord pour le colza, dans lequel on voudrait faire figurer une disposition prévoyant un livret de permis, je me demande si l'opération serait possible en vertu d'un accord, d'une modification apportée à la Loi sur la Commission du blé, ou par un autre moyen.

M. Smith: En vertu de cette loi, le ministre ne peut préciser qu'un nombre limité de points, et il doit être certain que le programme de la coopérative est «équitable» si je peux m'exprimer ainsi; vraisemblablement, s'il voulait imposer ce système de contrôle dans les négociations, il pourrait le faire.

Le président: Il pourrait le faire par un contrat, si un producteur acceptait d'être partie de ce contrat, et qui pourrait par la suite recevoir l'accord de la Commission du blé.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, avez-vous dit par un contrat?

[Text]

The Chairman: I said that I believe an agreement could be made between the producers and the agency, that the producer would agree that the entry should be made in his permit book, and the Wheat Board could then agree that the permit-book holder, who has already signified his willingness to have this done, would, in fact, do it. That would seem to me to be a reasonable kind of agreement.

Senator McNamara: You would then have to amend the Wheat Board Act to allow that, even though it was inaugurated under this act.

The Chairman: I am not an expert on law. We would have to look at it.

Dr. Smith: Mr. Chairman, I think that could be part of the contract.

The Chairman: That is what I was wondering about.

Senator Olson: Mr. Chairman, that is an area that is going to be pursued. Do you not believe it would be necessary, then, to come back and, in fact, pass a bill similar to Bill C-34 to do it?

Senator McNamara: If you wanted the Wheat Board permit to be—

Senator Olson: If you wanted to use the Wheat Board permit.

Senator McNamara: If there were some other form of contract with the producer and the association, by which they could agree to police.

The Chairman: I am not trying to set myself up as an expert. I am simply wondering whether it would be possible, under the present Wheat Board Act, by mutual agreement; whether the producer could first agree that it be done, and, in turn, that the Wheat Board is able to do it. They may be excluded from doing it. It seems to me to be reasonable, if I ask them to do it, and they agree to do it, that they might have enough jurisdiction then to instruct the elevator agent to enter it in the book.

Senator McNamara: I thought that what Senator Olson was suggesting is what the act before us is all about. It is being made operative by the Wheat Board.

The Chairman: We could obtain the opinion of our Law Clerk, and let him have a look at it—or any other law officer, so that we might know. I will not get into the argument and say which way it should be because I do not know. It merely looks reasonable to me on the surface, but that might not be, in fact, the way it is.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, to pursue that a step further, the Cooperative Marketing Act could be amended to make provision for the Wheat Board Act. I suppose what I am saying is that without putting all the details in the Wheat Board Act, the Cooperative Marketing Act could be amended to make provision for that, within the Wheat Board Act. It could say, "This act therefore amends the Wheat Board Act in

[Traduction]

Le président: Il me semble qu'il pourrait y avoir un accord entre les producteurs et l'agence, accord aux termes duquel le producteur accepterait que ce système soit ajouté dans son livret de permis, et la Commission du blé pourrait ensuite admettre que le détenteur du livret de permis qui a déjà signifié son accord, puisse procéder de cette façon. Cela me semblerait un accord raisonnable.

Le sénateur McNamara: Pour ce faire, il faudrait modifier la Loi sur la Commission du blé, même si elle a été créée en vertu de cette loi.

Le président: Je ne suis pas un expert en droit. Il faudrait vérifier cela.

M. Smith: Monsieur le président, je crois que cela pourrait figurer dans le contrat.

Le président: C'est ce que je me demande.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, c'est une question qui mérite d'être poursuivie. Ne pensez-vous pas qu'il pourrait être nécessaire de revenir sur ce point et, finalement, d'adopter un projet de loi semblable au bill C-34 pour y parvenir?

Le sénateur McNamara: Si l'on veut que le permis de la Commission du blé soit . . .

Le sénateur Olson: Si l'on veut utiliser le permis de la Commission du blé.

Le sénateur McNamara: Il pourrait y avoir une autre forme de contrat entre le producteur et l'Association, en vertu duquel il serait convenu . . .

Le président: Je ne prétends pas passer pour un expert. Je me demande seulement si cela sera possible, en vertu de l'actuelle Loi sur la Commission du blé, aux termes d'un accord mutuel; il faut savoir tout d'abord si le producteur peut accepter l'opération, et si, par la suite, la Commission du blé est en mesure de la réaliser. Peut-être n'a-t-elle pas la possibilité de le faire. Il me semble raisonnable de le lui demander, et si elle accepte, en fait elle a peut-être déjà des pouvoirs suffisants pour ordonner aux ensileurs d'ajouter cela dans le livret.

Le sénateur McNamara: Il me semble que la proposition du sénateur Olson concerne le propos essentiel de la loi que nous étudions actuellement. Ce sera la fonction de la Commission du blé.

Le président: Nous pourrions obtenir l'avis de notre légiste, lui soumettre le problème, à lui ou à un autre conseiller juridique, de façon à obtenir une solution. Je ne veux pas m'engager dans la discussion, ni proposer une solution, car je ne saurais laquelle choisir. Celle qu'on a évoquée me semble apparemment raisonnable, mais il se pourrait qu'en fait, elle ne le soit pas.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, pour avancer un peu, je pense qu'on pourrait modifier la Loi sur la vente coopérative pour y faire figurer cette disposition au lieu de la faire figurer dans la Loi sur la Commission du blé. Je veux dire que sans présenter tous les détails dans la Loi sur la Commission du blé, nous pourrions modifier la Loi sur la vente coopérative, qui découle de la Loi sur la Commission du blé.

[Text]

this regard." Could that not be covered by an amendment to the Agricultural Products Cooperative Marketing Act?

Dr. Smith: I would say it probably could, but if the contract between the processor and the group of producers specified how that was to be done, I think there would be enough provisions in the contract itself, without really having to amend anything, I would think. I am not a lawyer, however, either.

The Chairman: I think we can get an opinion on that that would clear this up.

Senator McNamara: I think we should, Mr. Chairman. I am not a lawyer either, but I think if you were to give this new organization, under this act, the constitutional powers that the Wheat Board exercises, it would work for the benefit of Canada, as in the control of the railroads. This could not be done by just an amendment to the Agriculture Products Marketing Act. I think if they want the protection of the Wheat Board Act they would have to include the whole realm of powers the Wheat Board has.

The Chairman: Well, we will have our Law Clerk take a look at this. Perhaps, too a call to Mr. Monk of the Wheat Board might help to clarify this.

Senator Sparrow: With regard to the Agricultural Products Cooperative Marketing Act, surely there is an interprovincial factor. Surely there must be some constitutional repercussions in that act? The Ontario Wheat Producers Association, for example, must sell interprovincially, so that must be covered. Is that correct?

Dr. Smith: How they market it is their own business. All that concerns us is that they market their products under sound marketing practices.

Senator Sparrow: Our concern, then, about the rapeseed aspect of it, is on that same basis. I am not sure that there is a constitutional factor involved in this.

The Chairman: Well, we will have Mr. du Plessis give us an opinion on that.

Are there inspectors provided by the government to these associations to permit them to regulate their plans? Do you have inspectors out making sure the contracts are fulfilled, or that the marketing plans are carried out?

Dr. Smith: No, we do not. We have never really had the need to do that, I do not think, up to this time. Certainly we, as a department, have field offices all over the country, and we use the officers in those field offices to keep fairly close check on what is going on in the way of marketing.

Clause 5 says that the Governor in Council may appoint such officers, clerks and employees as may be deemed necessary, and so on. I do not know whether or not that would be

[Traduction]

On pourrait y insérer la formule suivante: «En conséquence, cette loi modifie la Loi sur la Commission du blé à cet égard.» Cela ne pourrait-il pas être assuré en modifiant la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles?

M. Smith: Je dirais que cela pourrait probablement l'être, mais si le contrat entre celui qui transforme le grain et le groupe de producteurs stipulait comment cela devrait être fait, il y aurait à mon avis suffisamment de clauses dans le contrat lui-même sans avoir à modifier quoi que ce soit, du moins je le pense. Mais je ne suis pas avocat non plus.

Le président: Nous pouvons, je crois, obtenir un avis à ce sujet pour y voir plus clair.

Le sénateur McNamara: Je crois que nous devrions en effet en obtenir un, monsieur le président. Je ne suis pas avocat non plus, mais à mon avis si en vertu de cette loi, vous donniez à ce nouvel organisme les pouvoirs constitutionnels exercés par la Commission du blé, cela serait à l'avantage du Canada, comme dans le cas du contrôle des chemins de fer. Mais cela ne pourra pas être fait en changeant simplement la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. S'ils veulent la protection qu'offre la Loi sur la Commission du blé, il faudrait, à mon avis, qu'ils englobent l'ensemble des pouvoirs exercés par cette Commission.

Le président: Nous demanderons à notre conseiller juridique d'examiner cette question, qui pourrait peut-être également être éclaircie si nous appelions M. Monk qui est membre de la Commission du blé.

Le sénateur Sparrow: En ce qui concerne la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles, il existe certainement un facteur interprovincial. Cette loi a sûrement quelques incidences constitutionnelles. L'Ontario Wheat Producers Association par exemple, doit vendre ses produits dans les autres provinces et ses activités doivent donc être protégées. Est-ce exact?

M. Smith: C'est à eux de voir comment ils commercialisent leurs produits. Notre seul souci est de veiller à ce qu'ils le fassent en se conformant à des usages de commercialisation justes.

Le sénateur Sparrow: Précisément en ce qui concerne le colza notre inquiétude a le même objet. Mais je ne suis pas sûr s'il y a là aussi un facteur constitutionnel.

Le président: Nous demanderons à M. du Plessis de nous donner son avis à ce sujet.

Le gouvernement fournit-il à ces associations des inspecteurs pour leur permettre de réglementer leurs plans? Y a-t-il de vos inspecteurs sur place pour s'assurer que les contrats sont respectés et que les plans de commercialisation sont appliqués?

M. Smith: Non, nous n'en avons pas; et nous n'en avons vraiment jamais eu besoin, jusqu'à aujourd'hui, me semble-t-il. Nous avons bien entendu des agents sur place dans tout le pays, en tant que ministère, et c'est par leur intermédiaire que nous surveillons d'assez près ce qui se passe en matière de commercialisation.

L'article 5 stipule que le gouverneur en conseil peut nommer des agents, commis et employés selon les besoins et ainsi de

[Text]

sufficient reason to have inspectors appointed. I really do not know.

The Chairman: In the carrying out of the agreements under this act, what has been your experience as to violation of the agreement by producers, and so on? Has it been really troublesome, or has there been just the odd troublesome experience? What has been the history of these agreements?

Dr. Smith: Just the odd troublesome experience. There has not really been anything very major.

The Chairman: There was nothing that threatened operation of the plan itself or any of the plans themselves?

Dr. Smith: No.

Senator Norrie: Without inspectors, how can you be sure there is going to be a stable type of product coming in?

Dr. Smith: Well, if the product itself moves interprovincially, and is exported, then we have our inspectors, depending on the product, under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act, and they have to inspect for quality, and so on. Or, in the case of Ontario wheat, it is done under the Grain Commission Act; but we have no guarantee at all on quantity that they be marketed under this particular piece of legislation.

The Chairman: Are there any other questions? If there are no other questions, I will thank Dr. Smith on behalf of the committee for his contribution.

Mr. du Plessis is working very hard, and we have had some discussions on a report to us. He has a few cases to cite, I believe, and he would like to come before us early next week.

The committee adjourned.

[Traduction]

suite. Je ne sais si ce serait là une raison suffisante pour nommer des inspecteurs ou non; vraiment je n'en sais rien.

Le président: En appliquant les accords passés en vertu de cette loi, quelle a été votre expérience au chapitre de la violation des accords par les producteurs et ainsi de suite? Cette loi a-t-elle vraiment été source d'ennuis ou n'y a-t-il eu que l'une ou l'autre expérience malheureuse? Quel sort a-t-on fait à ces accords?

M. Smith: Nous n'avons eu que quelques petits ennuis et il n'y a vraiment rien eu de très grave.

Le président: La mise en œuvre du plan lui-même ou celle des autres plans n'a-t-elle en rien été menacée?

M. Smith: Non.

Le sénateur Norrie: Comment pouvez-vous être certain que la qualité du produit se maintiendra sans inspecteur?

M. Smith: Si le produit est envoyé vers d'autres provinces, et est exporté alors nous avons nos inspecteurs, tout dépend du produit, et cela en vertu de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles, et ils doivent inspecter la qualité et ainsi de suite. Ou bien, dans le cas du blé de l'Ontario, cette inspection se fait en vertu de la Grain Commission Act; mais nous n'avons aucune garantie au chapitre de la quantité qu'ils commercialiseront en vertu de ce texte de loi.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Sinon, au nom du Comité, je tiens à remercier M. Smith pour ses propos.

M. du Plessis est très occupé et nous avons discuté avec lui d'un rapport qui nous a été envoyé. Il a, je crois, divers cas à nous citer et aimerait comparaître devant nous au début de la semaine prochaine.

La séance est levée.

WITNESS—TÉMOIN

From the Marketing Services Division, Production & Marketing Branch, Department of Agriculture:

Dr. Vern Smith, Director.

Du Services de commercialisation de la Direction de la production et de la commercialisation du Ministère de l'Agriculture:

M. Vern Smith, directeur.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, July 13, 1977

Le mercredi 13 juillet 1977

Issue No. 23

Fascicule n° 23

Fourth and final Proceedings on Bill C-34, intituled:

Quatrième et dernier fascicule sur le Bill C-34, intitulé:

"An Act to amend the Canadian Wheat
Board Act respecting the establishment
of marketing plans and to amend the
Western Grain Stabilization Act in
consequence thereof"

«Loi visant à modifier la Loi sur la
Commission canadienne du blé par
la création de plans de commercialisation
et à modifier en conséquence,
la Loi de stabilisation concernant le
grain de l'Ouest»

REPORT OF THE COMMITTEE

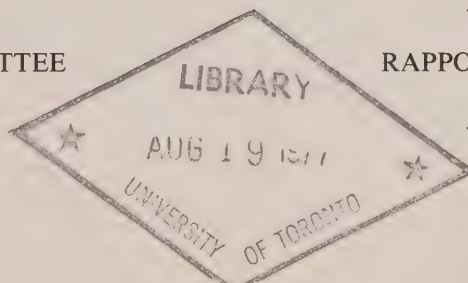
RAPPORT DU COMITÉ

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Tuesday, June 21, 1977:

The Order of the Day being read,
With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue resumed the debate on the motion of the Honourable Senator Olson, P.C., seconded by the Honourable Senator McGrand, for the second reading of the Bill C-34, intituled: "An Act to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof".

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

The Bill was then read the second time.

The Honourable Senator Olson, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Eudes, that the Bill be referred to the Standing Senate Committee on Agriculture.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du mardi 21 juin 1977:

A l'appel de l'Ordre du jour,
Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur Olson, C.P., appuyé par l'honorable sénateur McGrand, tendant à la deuxième lecture du Bill C-34, intitulé: «Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le bill est alors lu pour la deuxième fois.

L'honorable sénateur Olson, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Eudes, que le bill soit déferé au Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JULY 13, 1977

(39)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hazen Argue, presiding.

Present: The Honourable Senators Argue (*Chairman*), Fournier, (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Riel, Sparrow and Yuzyk. (13)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Olson.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee and Mr. R. I. Andrews, Researcher.

It was proposed by Senator McNamara that correspondence received by the Chairman be tabled.

Motion carried.

The following witness was heard: Mr. R. L. du Plessis, Law Clerk and Parliamentary Counsel.

He read a statement giving his appreciation of the constitutionality of Bill C-34. After which he answered questions put to him by members of the Committee.

After a debate on Bill C-34, the following motion was proposed by Senator Sparrow.

Motion: That this Committee recommends that Bill C-34 be not proceeded with further by the Senate and that this Committee so report to the Senate. In favour: 8; Against: 2. Carried.

At 5:45 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 13 JUILLET 1977

(39)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 30 sous la présidence de l'honorable sénateur Hazen Argue (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Argue (*président*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Riel, Sparrow et Yuzyk. (13)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Olson.

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité et M. R. I. Andrews, chercheur.

Le sénateur McNamara propose que la correspondance reçue par le président soit déposée.

La motion est adoptée.

Le témoin suivant est entendu: M. R. L. du Plessis, secrétaire légiste et conseiller parlementaire.

Ce dernier fait lecture d'une déclaration exposant son opinion sur la constitutionnalité du bill C-34. Par la suite, il répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

Après un débat sur le bill C-34, la motion suivante est proposée par le sénateur Sparrow.

Motion: Que le Comité recommande que l'on mette un terme à l'étude par le Sénat du bill C-34 et que le Comité fasse rapport en ce sens au Sénat. Pour: 8; Contre: 2. Adoptée.

A 17 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Georges A. Coderre

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, July 14, 1977

The Standing Senate Committee on Agriculture to which was referred the Bill C-34, entitled: "An Act to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof", has in obedience to the order of reference of 21st of June 1977, examined the said Bill and now reports as follows:

Your Committee recommends that this Bill be not proceeded with further in the Senate for the following reasons:

(a) The Canadian Wheat Board is incorporated with the object of marketing in an orderly manner, in inter-provincial and export trade, grain grown in the designated area. While on the surface there appear to be similarities between the voluntary marketing plans which could be established if these amendments are enacted and the orderly marketing system operated by the Board, the Committee believes that there are fundamental differences. As the Board will not be involved in either the organization and administration of these plans or the marketing of the grains, the Committee finds no good reason for the establishment of these plans under the Canadian Wheat Board Act.

(b) The Committee has found that marketing plans of the type envisioned by this Bill can now be established under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. The primary purpose of both the Bill and the Act is to facilitate joint marketing by producers of their grains. The Bill would enable the establishment, by order and on the fulfilment of certain conditions, of marketing plans that would include provision for the pooling of sales receipts from the grain and a system of initial payments. It also provides that certain losses incurred under such a plan may be recoverable from the Government of Canada. The Agricultural Products Cooperative Marketing Act, passed in 1939, provides for the establishment by producers of cooperative marketing plans. These are characterized by the pooling of proceeds from the sale of products marketed and by the extension of initial payments to the participants for the products delivered. Under the Act, the Government of Canada may, by agreement, guarantee certain losses should these be incurred by the plan. This Act is presently and successfully utilized by producers in Ontario for the cooperative marketing of wheat and beans and by producers on Prince Edward Island for the marketing of certain fruits and vegetables.

(c) There have been in the past and there presently are voluntary marketing plans for such grains as rapeseed and sunflower seeds. These plans have been established and operated by various companies, cooperatives and associations in the designated area through agreements and contracts. None of the producers or the companies

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 14 juillet 1977

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture auquel a été renvoyé le bill C-34, Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest, a étudié le bill en conformité de l'ordre de renvoi du 21 juin 1977 et il en fait maintenant un rapport.

Le Comité recommande que le Sénat ne poursuive pas davantage l'étude de ce bill, pour les raisons suivantes:

a) La Commission canadienne du blé est créée pour assurer la commercialisation régulière du blé cultivé dans la région désignée, dans le cadre du commerce interprovincial et de l'exportation. Quoiqu'à première vue il semble y avoir des ressemblances entre les plans de commercialisation avec adhésion volontaire qui seraient créés si ces modifications entraient en vigueur et d'autre part le système de commercialisation régulière géré par la Commission, le Comité estime qu'ils présentent des différences fondamentales. La Commission ne jouera aucun rôle ni dans l'organisation ni dans la gestion de ces plans, ni dans la commercialisation du grain, et de ce fait le Comité ne voit aucune raison valable justifiant que ces plans soient créés en vertu de la Loi sur la Commission canadienne du blé.

b) Le Comité a constaté que des plans de commercialisation semblables à ceux que prévoit ce bill peuvent être actuellement créés en vertu de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. Le but essentiel du bill et de cette Loi consiste à simplifier la commercialisation conjointe du grain des producteurs. Le bill permettrait d'élaborer, par décret et sous certaines conditions, des plans de commercialisation prévoyant entre autres la mise en commun du produit de la vente du grain et un système de paiements initiaux. Le projet de loi stipule aussi que le gouvernement du Canada pourrait rembourser certaines pertes subies dans le cadre de ces plans. La Loi sur la vente coopérative des produits agricoles, adoptée en 1939, stipule que les producteurs peuvent créer des plans communs de commercialisation. Ils prévoient une mise en commun des produits de la vente du grain commercialisé et le versement des paiements initiaux aux adhérents du plan pour le produit livré. Aux termes de la Loi, le gouvernement du Canada peut, selon un accord, garantir certaines pertes qui pourraient être subies dans le cadre de ce plan. Actuellement des producteurs de l'Ontario utilisent les dispositions de cette loi avec profit pour la vente coopérative de leur blé et leur grain et selon les mêmes modalités des producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard assurent la commercialisation de certains fruits et légumes.

c) Il y a déjà eu et il existe encore des plans de commercialisation avec adhésion volontaire pour le colza et les graines de tournesols. Ils ont été créés et gérés dans la région désignée par diverses sociétés, coopératives et associations, grâce à des accords et à des contrats. Ni les producteurs ni les entreprises adhérant à ces plans n'ont

involved in these plans have sought government assistance although such assistance was clearly available to them under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act.

(d) The Committee recognizes that there are certain provisions of the Bill which do not pertain directly to the establishment of cooperative marketing plans. Clauses 5 through 10 are consequential amendments to the Western Grain Stabilization Act the purpose of which is to facilitate the compulsory collection of contributions or levies to the stabilization plan. The levies are now collected on grains, such as rapeseed, sold on the open market. Should a cooperative marketing plan be established, the Committee believes that the levies could continue to be collected on payments made or that producers by individual submission could make their contributions to the stabilization plan. The Committee thus considers that these amendments are of relatively minor importance both to the operation of any cooperative marketing plan and to the functioning of the grain stabilization program.

In conclusion, your Committee has found this Bill to be unnecessary, indeed to clearly duplicate an existing Statute, the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. The producers of rapeseed or any other agricultural product, except wheat, grown in the designated area can now establish a voluntary or cooperative marketing plan and receive all the important benefits which would be available should this Bill be enacted. However, the Committee recognizes that the Agricultural Products Cooperative Marketing Act may be found wanting, as may all legislation, and so recommends that if producers establish a cooperative marketing plan for any eligible grain grown in the designated area, then the Minister should closely monitor its operation with the objective of quickly bringing forth any amendments that are proved necessary.

Respectfully submitted,

Le président

Hazen Argue

Chairman

demandé l'aide du gouvernement, bien qu'ils y aient droit, dans une certaine mesure, aux termes de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles.

d) Le Comité admet que certaines dispositions du bill ne concernent pas directement la création de plans de vente coopérative. Les articles 5 à 10 du bill sont des modifications corrélatives à la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest, qui visent à simplifier le versement obligatoire des contributions ou cotisations au plan de stabilisation. Actuellement les cotisations sont perçues sur les grains qui, comme le colza, sont vendus sur le marché libre. Si un plan de vente coopérative devait être créé, le Comité estime qu'il faudrait encore prévoir les cotisations perçues sur les paiements versés ou que sur demande les producteurs puissent cotiser au plan de stabilisation. Le Comité estime donc que ces modifications ne présentent que des avantages relativement mineurs pour le fonctionnement de plans de vente coopérative et pour celui du programme de stabilisation du grain.

En conclusion, le Comité estime que ce bill ne s'impose nullement, et qu'il fait manifestement double emploi avec une loi existante, la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. Les producteurs de colza ou de tout autre produit agricole à l'exception du blé cultivé dans la région désignée peuvent actuellement créer, en y adhérant volontairement, un plan de vente coopérative, et bénéficier de tous les avantages importants que leur offrirait ce bill s'il était adopté. Cependant, le Comité reconnaît que comme toute loi, la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles présente certaines faiblesses et il recommande donc que si les producteurs créent un plan de vente coopérative pour tout grain admissible cultivé dans la région désignée, le ministre veille à en contrôler étroitement le fonctionnement, et cherche à apporter le plus tôt possible les modifications que l'expérience a prouvées nécessaires.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, July 13, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture, to which was referred Bill C-34, to amend the Canadian Wheat Board Act respecting the establishment of marketing plans and to amend the Western Grain Stabilization Act in consequence thereof, met this day at 4:30 p.m. to give consideration to the bill.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Before we ask Mr. du Plessis to give us his statement in response to our inquiry, I would mention that we have received a number of responses to our original invitation for various organizations to appear before our committee. We have some correspondence, and some notes made by our research people. They consist of a sentence or two about their reaction, taken over the telephone, and so on. Would you care to have those documents tabled?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: You will remember that it was Senator Greene who raised the question of the constitutionality of this amendment to the Wheat Board Act. Mr. du Plessis has a paper on that, so we will ask him to present it.

Mr. R. L. du Plessis, Q.C., Law Clerk And Parliamentary Counsel: The committee has asked for my opinion on the constitutionality of Bill C-34. I must advise you at the outset that the views I am about to express are not based on an exhaustive study of the relevant jurisprudence. This is a very complex area of constitutional law. There are at least 8 or 10 leading cases in which the courts, including the Supreme Court of Canada, have rendered decisions on questions of jurisdiction relating to both federal and provincial marketing boards and plans. I could not, in the time that was available to me, read and digest all of these cases, as I would have liked to, but I believe I have looked into the matter sufficiently to give you an opinion on the subject.

The issue you have asked me to consider is whether Bill C-34 is constitutional, that is, whether it is *intra vires* of the Parliament of Canada. Senator McNamara quite rightly drew the attention of the Committee at its meeting on June 22nd to the fact that the validity of the Canadian Wheat Board Act has been established. This question was settled in the case of *Murphy v. C.P.R. Co. and Attorney General of Canada* in 1958, in which the Supreme Court of Canada decided that the Canadian Wheat Board Act, insofar as its provisions relate to the export of grain from the province for the purpose of sale, is an act in relation to the federal power to regulate trade and commerce under subsection 91 (2) of the B.N.A. Act. As Mr. Justice Locke stated in that case, "... it has been long since decided that the provinces cannot regulate or restrict the export of national products such as grain beyond their borders."

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 13 juillet 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 30 pour étudier le bill C-34, Loi visant à modifier la Loi sur la Commission canadienne du blé par la création de plans de commercialisation et à modifier, en conséquence, la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Avant de donner la parole à M. du Plessis, je voudrais dire que nous avons reçu un certain nombre de réponses d'organisations que nous avons invitées à comparaître devant notre Comité. Nos chercheurs ont rédigé des lettres et des documents. Ces derniers portent sur les réactions prises au téléphone, etc. Voulez-vous que ces documents soient déposés?

Des voix: D'accord.

Le président: Vous vous souviendrez que le sénateur Greene avait demandé si cet amendement à la Loi sur la Commission canadienne du blé était constitutionnel. M. du Plessis a rédigé un document à ce sujet et nous allons donc lui laisser la parole.

M. R. L. du Plessis, C.R., secrétaire légiste et conseiller parlementaire: Le Comité m'a demandé de me prononcer sur la constitutionnalité du bill C-34. Avant de commencer, je dois vous dire que mes commentaires ne reposent pas sur une étude exhaustive de la jurisprudence correspondante. Ce domaine du droit constitutionnel est très compliqué. Il existe au moins 8 ou 10 cas d'espèce faisant autorité sur lesquels les tribunaux, y compris la Cour suprême du Canada, ont rendu des décisions portant sur des questions de compétence au sujet des offices et les plans de commercialisation fédéral et provinciaux. Je n'ai pas pu, par manque de temps, lire et analyser tous ses jugements, comme je l'aurais aimé, mais je crois que je les ai suffisamment examinés pour vous donner une opinion à ce sujet.

Vous m'avez donc demandé si le bill C-34 était constitutionnel ou pas, c'est-à-dire, s'il était dans la limite des pouvoirs au Parlement du Canada. Le sénateur McNamara a attiré, avec raison, l'attention du Comité lors de sa réunion du 22 juin sur le fait que la validité de la Loi sur la Commission canadienne du blé avait été reconnue. Cette question a été réglée dans l'affaire *Murphy c. C.P. et le Procureur Général du Canada* en 1958, au cours de laquelle la Cour suprême du Canada avait jugé que la Loi sur la Commission canadienne du blé, dans la mesure où ses dispositions concernaient l'exportation de grain destiné à la vente, était une loi qui entrerait dans les pouvoirs du gouvernement fédéral et qu'il pouvait réglementer le commerce conformément au paragraphe 91(2) de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. Comme le juge Locke l'a dit dans cette affaire, «... on a jugé depuis longtemps que les provinces ne peuvent pas réglementer ou limiter les exportations de produits nationaux tels que le grain au delà de leurs frontières».

[Text]

In referring to the constitutionality of the Canadian Wheat Board Act, Senator McNamara wanted to know whether it was the intention "to tie in some of those other marketing schemes under the guise of the constitutionality of the Canadian Wheat Board Act". I think I can answer that question by assuring Senator McNamara that the amendments contained in Bill C-34 would, from a constitutional point of view, have to stand or fall on their own. The provisions of Bill C-34, if enacted, would not, in my view, be held to be constitutional merely because they would form part of an Act, the major portions of which have been found to be constitutional. A court would, I believe, consider and amendment such as the one contained in Bill C-34 as clearly severable from the rest of the act and would judge the validity of its provisions in relation to the intent of the amendment and the facts of the particular marketing scheme that is to be regulated by the bill.

In answering the general question posed by Senator Greene regarding the constitutionality of the bill, I would like to point out that there are two issues involved in the constitutional question that has been raised with regard to Bill C-34. The first is the legislation itself. The second is the marketing scheme authorized by the legislation.

If we look at the legislation itself, we find that, under clause 35.12, on page 3 of the bill, the Governor in Council may, on the recommendation of the minister, make an order establishing a marketing plan where there is a sufficient number of producers in favour of the plan. A marketing plan is defined in clause 35.1 as:

a plan for the marketing in interprovincial or export trade of grain produced and delivered to elevators or grain dealers licensed under the Canada Grain Act by producers who have agreed to participate in the plan and whose permit books are endorsed to that effect that includes provision for the pooling or averaging of all or part of the receipts from the sale of the grain and a system of initial payments to such producers and deduction from the pool of the operational expenses thereof;

Since the bill provides for a price-averaging scheme that is part of an extra-provincial marketing system, it would appear unlikely that the legislation could be considered by the courts to be *ultra vires*. In the Supreme Court case of the *Reference re The Farm Products Marketing Act of Ontario* (1957), Justice Kerwin stated (at p. 215) that:

Once a statute aims at "regulation of trade in matters of inter-provincial concern", it is beyond the competence of a Provincial Legislature... The concept of trade and commerce, the regulation of which is confided to Parliament, is entirely separate and distinct from the regulation of mere sale and purchase agreements. Once an article enters into the flow of interprovincial or external trade, the subject-matter and all its attendant circumstances cease to be a mere matter of local concern.

Justice J. Reid, in the same judgment also stated (at p. 210):

If in a trade activity, including manufacture or production, there is involved a matter of extra-provincial interest

[Traduction]

En mentionnant la constitutionnalité de la Loi sur la Commission canadienne du blé, le sénateur McNamara voulait savoir si l'on voulait «associer certains autres plans de commercialisation sous le couvert de la constitutionnalité de la Loi sur la Commission canadienne du blé.» Je pense pouvoir répondre à cette question en assurant au sénateur McNamara que les amendements que contient le bill C-34 devront, d'un point de vue constitutionnel, être cohérents ou disparaître. Les dispositions du bill C-34, s'il prend force de loi, ne seraient pas, à mon avis, constitutionnelles pour la simple raison qu'elles feraient partie d'une loi, dont les parties principales seraient constitutionnelles. Un tribunal considérerait, à mon avis, un amendement tel que celui qui figure dans le bill C-34 comme étant séparable du reste de la loi et jugerait la validité de ces dispositions par rapport au texte et aux aspects du plan de commercialisation que le projet de loi voudrait réglementer.

En répondant à la question qu'a posée le sénateur Greene à propos de la constitutionnalité du projet de loi, je voudrais indiquer que cette question revêt deux aspects. Le premier concerne la loi elle-même. Le second concerne le plan de commercialisation autorisé par la loi.

Si nous examinons la loi elle-même, nous constatons que, conformément à l'article 35.12, page 3 du projet de loi, sur avis conforme du ministre, le gouverneur en conseil peut, par décret, créer un plan de commercialisation si un nombre suffisant de producteurs de grain sont en faveur de sa création. D'après l'article 35.1, un plan de commercialisation désigne:

«un plan de commercialisation, dans le cadre du commerce interprovincial ou du commerce d'exportation, du grain produit et livré, aux éleveurs ou aux négociants en grain autorisés aux termes de la Loi sur les grains du Canada, par les producteurs qui ont consenti d'adhérer au plan et dont les livrets de permis sont paraphés à cet effet; ce plan prévoit la mise en commun ou la moyenne de la totalité ou d'une partie des recettes provenant de la vente du grain ainsi qu'un système de paiements initiaux auxdits producteurs et la retenue des frais d'administration sur les recettes communes.»

Dans la mesure où le projet de loi prévoit un plan fixant la moyenne des recettes qui fait partie d'un système de commercialisation extra-provincial, il serait invraisemblable que les tribunaux jugent que la loi est hors de la limite des pouvoirs du Parlement. Dans l'affaire, en Cour suprême, de la *Reference re The Farm Products Marketing Act of Ontario* (1957), le juge Kerwin faisait la déclaration suivante:

Une fois qu'une loi vise «à réglementer le commerce interprovincial,» cela n'est pas du ressort d'une assemblée provinciale... La notion de commerce, dont la réglementation incombe au Parlement, est distincte de la réglementation de simples accords de vente et d'achat. Une fois qu'un produit fait partie du commerce interprovincial ou étranger, le sujet et toutes ses parties connexes cessent d'être une question purement locale.

Dans la même affaire, le juge J. Reid, avait également fait la déclaration suivante:

Si, dans l'activité économique, y compris la fabrication ou la production, une question d'intérêt ou de préoccu-

[Text]

or concern its regulation thereafter in the aspect of trade is by that fact put beyond Provincial power.

While on its face the proposed legislation relates to the extra-provincial or export marketing of rapeseed and can therefore be considered as being within the jurisdiction of Parliament, it does not necessarily follow that the particular marketing transactions to be governed by the legislation will be transactions that will actually form part of that extra-provincial trade. The act, in other words, might say one thing, but the facts of the situation could be quite different. If, for instance, the pooling arrangement created and enforced by the legislation can be shown to be a scheme that facilitates the joint marketing of rapeseed only within the province, and if it can be shown that it, therefore, has no effect whatever on the extra-provincial marketing of rapeseed, then I think the constitutional validity of the scheme would be in doubt. I think also that the scheme itself would have to have more than just an incidental effect on the inter-provincial marketing of rapeseed. In the *Attorney-General of Canada v. Manitoba Egg and Poultry Association*, S.C.R. 1971 at p. 702, Justice Martland, in referring to the *Ontario Reference* case that I have just quoted, stated that in that case:

Our conclusion was that each transaction and regulation had to be examined in relation to its own facts, and that, in determining the validity of the regulatory legislation in issue in that appeal, the issue was not as to whether it might affect the inter-provincial trade of the appellant company, but whether it was made in relation to the regulation of inter-provincial trade and commerce.

Justice Martland reiterated in the Manitoba egg marketing case, a marketing plan, to be considered as coming within the federal jurisdiction, must not only affect inter-provincial trade but must be aimed at the regulation of such trade.

Bill C-34 is certainly aimed at the regulation of inter-provincial trade. The question that would have to be determined in any future challenge of the constitutionality of the legislation would be whether the facts of the plan show that the marketing scheme established by the legislation actually has an effect on the extra-provincial marketing of rapeseed.

Senator Sparrow: What did he say, Mr. Chairman?

Mr. du Plessis: As I said, it is a very complex area of the law.

Senator Greene: Does the fact that a pool can be initiated by a manufacturer within the province, as I understand it, such as an oil processor, have any effect on the matter at all? He is buying for his own purposes and I believe the act, as I recall it, postulates that a manufacturer of oil from seed within the province can initiate a pool, which he would then, obviously, be doing for his own interprovincial purposes.

[Traduction]

tion extra-provinciale entre en jeu, sa réglementation dépasse la compétence provinciale.

Même si le projet de loi porte sur la commercialisation du colza, au niveau interprovincial, ou sur les marchés d'exportation, et même si l'on peut, par conséquent, considérer qu'elle relève de la compétence du Parlement, il n'en découle pas forcément que les transactions de commercialisation qui seront régies par la loi, s'inscriront dans le cadre d'échanges commerciaux au niveau interprovincial. En d'autres termes, il peut y avoir un écart important entre ce que prévoit la loi et la situation réelle. Par exemple, si l'on peut démontrer que l'accord de livraison en commun, prévu et ratifié par la loi, facilite la commercialisation en commun du colza, uniquement à l'intérieur de la province, et si l'on peut, par conséquent, prouver que l'accord n'influence nullement la commercialisation du colza hors du cadre provincial, je crois que l'on pourrait mettre en doute la valeur constitutionnelle de cet accord. Je pense également qu'il est nécessaire que le système ait plus qu'un effet secondaire sur la commercialisation du colza au niveau interprovincial. Dans l'affaire *Procureur général du Canada c. Manitoba Egg and Poultry Association*, S.C.R. 1971, p. 702, le juge Martland, faisant allusion à l'affaire *Ontario Reference* que je viens de citer, a déclaré ce qui suit:

Nous avons conclu qu'il fallait étudier chaque transaction et règlement en tenant compte des circonstances qui lui sont particulières et qu'en déterminant la validité des mesures de réglementation qui font l'objet de cet appel, le problème ne consistait pas à décider si la loi pouvait avoir des répercussions sur le commerce interprovinciale de la société demanderesse, mais si elle était établie en fonction du commerce interprovincial.

Comme l'a rappelé le juge Martland dans l'affaire *Manitoba Egg Marketing*, pour qu'on puisse considérer qu'un système de commercialisation relève de la compétence du gouvernement fédéral, il doit, non seulement influencer le commerce interprovincial mais également viser à réglementer ce commerce.

Il ne fait pas de doute que ce bill C-34 vise à réglementer le commerce interprovincial. Ceux qui voudront mettre en doute la valeur constitutionnelle de la loi devront déterminer si les structures du système de commercialisation sont établies de façon que la loi a des répercussions sur la commercialisation du colza, hors du cadre provincial.

Le sénateur Sparrow: Qu'a-t-il dit, monsieur le président?

M. du Plessis: Comme je l'ai déjà dit, cet aspect de la loi est très complexe.

Le sénateur Greene: Le fait qu'un fabricant d'huile puisse organiser une livraison en commun à l'intérieur de la province a-t-il un rapport avec la question qui nous intéresse? Il achète le produit pour le transformer et, si je me souviens bien, la loi sous-entend que celui qui fabrique de l'huile à partir de graines à l'intérieur d'une province peut organiser une livraison en commun qui dépasserait évidemment le cadre du commerce provincial.

[Text]

Mr. du Plessis: A scheme such as this would have to be a scheme that affects the overall extra-provincial trade, not one that regulates individual contracts. The fact that it might aid a particular producer would not affect the overall scheme, which would have to be one made in relation to the regulation of extra-provincial or export trade.

Senator McNamara: I believe when the minister was here he indicated that it would be possible. For instance, a crusher in Alberta could buy direct from producers to operate a pool for the benefit of those individual producers with whom he deals. Of course, he takes the rapeseed, crushes it and disposes of the oil. That is not interprovincial trade; it is the fact that after he bought the rapeseed at the average street prices it was processed and then shipped for export. What is the legal status in that situation?

Mr. du Plessis: There would be a pool established and this would be an effect of the pooling arrangement; it certainly would be valid under the proposed legislation.

The Chairman: But the rapeseed itself would not be going into interprovincial trade in Senator McNamara's example; it would be gathered in the province of Alberta exclusively, and then the crushed or manufactured product would go into interprovincial trade.

Senator McNamara: That is the same as in the case of flour.

Mr. du Plessis: We would have to judge the overall effect. Would you consider that this operation would have a direct effect on the interprovincial trade in rapeseed, or would it have only an incidental effect?

Senator McNamara: I personally would not think it would have an effect. I believe the trade pool set up by a crusher would be only for the purpose of giving those with whom he deals an average price.

Mr. du Plessis: If it turned out after this legislation were passed that most of the pool arrangements were of this nature, then the legislation could be challenged, in my opinion, as being unconstitutional. If the effect of the legislation was that it regulated contracts and not trade, I believe there would be considerable doubt as to the constitutional validity of the whole scheme.

Senator Olson: If the availability of producers anywhere in the three provinces were such that they could opt to join then, of course, it would become interprovincial trade for application as far as the legislation is concerned, would it not?

Mr. du Plessis: Yes, but we must consider the actual effect on the trade and commerce of the rapeseed itself, the overall effect. The legislation to be constitutional must be legislation aimed at regulating trade and commerce and, particularly, trade from one province to another.

Senator Macdonald: Mr. Chairman, I do not consider this to be the place in which we are supposed to decide whether legislation is constitutional; we are not qualified to do so.

The Chairman: That is right.

[Traduction]

M. du Plessis: Il faudrait établir des structures qui régiraient le commerce entre les provinces et non seulement des contrats individuels. Le fait que ces structures puissent être à l'avantage d'un producteur n'influencerait pas l'ensemble du système qu'il faudrait établir en fonction de la réglementation du commerce externe ou à l'exportation.

Le sénateur McNamara: Je crois que lorsque le ministre a témoigné, il a déclaré qu'il était possible d'y parvenir. Par exemple, un exploitant d'installations de broyage en Alberta pourrait acheter le colza directement des producteurs et organiser une livraison en commun au profit des producteurs avec lesquels il traite. Évidemment, l'exploitant achète le colza, le broie et vend l'huile. Ces opérations ne sortent pas du cadre provincial; elles dépassent ce niveau, lorsqu'après l'achat du colza au prix à charge moyen, et après sa transformation, l'huile est expédiée sur le marché. Que prévoit la loi dans des cas semblables?

M. du Plessis: Une livraison en commun serait organisée conformément à l'accord régissant ces opérations; il est certain que le projet de loi autoriserait ce genre d'activités.

Le président: Cependant, dans l'exemple cité par le sénateur McNamara, le colza lui-même demeurerait à l'intérieur de la province; il serait acheté en Alberta seulement et, par la suite, le produit broyé ou transformé serait exporté.

Le sénateur McNamara: Il en va de même pour la farine.

M. du Plessis: Il faut penser aux répercussions d'ensemble. Estimeriez-vous que ces opérations auraient, sur le commerce interprovincial du colza un effet direct ou un effet secondaire?

Le sénateur McNamara: Personnellement, je ne crois pas que ces opérations auraient un effet quelconque. Je crois que l'exploitant d'une usine de broyage organiserait une livraison en commun uniquement pour accorder un prix moyen aux producteurs avec lesquels il traite.

M. du Plessis: Si on constate qu'après l'adoption de la présente loi, la plupart des accords de livraison en commun sont conclus de cette façon, je crois que l'on pourrait prétendre que la loi est inconstitutionnelle. Je pense qu'on mettrait sérieusement en doute la valeur constitutionnelle du système si la loi réglementait les contrats et non le commerce.

Le sénateur Olson: Si les producteurs des trois provinces avaient le choix de participer à un accord, ce commerce deviendrait interprovincial aux termes de la loi, n'est-ce pas?

M. du Plessis: Oui, mais nous devons tenir compte de l'influence globale du colza lui-même sur le commerce. Pour qu'elle soit constitutionnelle, la loi doit viser à réglementer le commerce et, en particulier, les échanges entre les provinces.

Le sénateur Macdonald: Monsieur le président, je ne crois pas que nous soyons investis des pouvoirs nécessaires pour décider si la loi est constitutionnelle ou non.

Le président: C'est exact.

[Text]

Senator Macdonald: I believe that perhaps we should deal with the bill on some other basis.

Senator Greene: Does the Senate, or the Senate committee through its report, have the right under our law to ask an opinion of the Supreme Court of Canada, or is it only the government that can do that on a constitutional matter?

Mr. du Plessis: I believe that, strangely enough, under the rules of the Senate there can be a reference to the Supreme Court, but only in relation to private bills. I would have to check the rules on that, however. I believe it is really the responsibility of the government to take a stand on the constitutionality of the bill. It is then up to Parliament to pass the act, then it is up to the courts to interpret it. It is not the role of Parliament, which is the legislative branch of government, to interpret the law. A position has to be taken, the act passed and then the legislation judged in the courts at a later date.

Senator Greene: But the AIB Act, for instance, went to the Supreme Court of Canada for an opinion.

Mr. du Plessis: Yes, that was referred to the court by the Minister of Justice.

Senator Greene: So, if we felt it was sufficiently important, all we could do in our report would be to recommend that the Minister of Justice ask for an opinion as to the constitutionality of the legislation?

Mr. du Plessis: We could do that, yes.

The Chairman: The statement Mr. du Plessis has made is that he is not able to tell us whether this is constitutional; it would depend on the facts of the case and the extent of the operation and it would be settled at a later date. Therefore, for the purposes of the committee, while we might wish to make some reference to the Supreme Court, or otherwise, we must operate on the assumption that it may well be constitutional and we are not going to make our decision on the question of constitutionality itself.

Mr. du Plessis: That is right; since we do not have all the details before us of the marketing scheme that will be put into effect should the bill become law, we can only look at the legislature scheme.

The Chairman: I believe the contribution you have made is significant, at least to me, Mr. du Plessis. It would indicate that if the number of producers in a scheme were exceedingly small, it just might in fact not be constitutional.

Mr. du Plessis: That is correct.

The Chairman: Are there other questions for our Law Clerk as to other matters we have previously discussed or with respect to any other aspect of the bill? If not, I will not delay waiting for questions and I will not coax the committee for them.

I thank you, then, for your paper; Mr. du Plessis. The lawyers understand all about it already, and the remainder of

[Traduction]

Le sénateur Macdonald: Peut-être devrions-nous étudier le projet de loi sous un autre angle.

Le sénateur Greene: Aux termes de la loi, le Sénat, ou le comité sénatorial dans son rapport, a-t-il le droit de demander à la Cour suprême du Canada d'émettre une opinion ou si le gouvernement est seul à pouvoir le faire, en matière de questions constitutionnelles?

M. du Plessis: Assez curieusement, le règlement du Sénat autorise ce dernier à consulter la Cour suprême, mais seulement lorsqu'il s'agit de bills privés. Cependant, il faudrait que je vois de plus près le règlement. Je crois que c'est vraiment le gouvernement qui doit prendre position en matière de constitutionnalité d'un projet de loi. Le Parlement est chargé d'adopter la loi et les tribunaux sont ensuite libres de l'interpréter. Le Parlement, autorité législative du gouvernement, n'a pas à interpréter la loi. Le gouvernement doit prendre position, le Parlement adopte la loi et par la suite, les tribunaux interprètent le texte de loi.

Le sénateur Greene: Par exemple, dans le cas de la Loi sur la Commission de lutte contre l'inflation, on a demandé à la Cour suprême du Canada d'émettre une opinion.

M. du Plessis: Oui, le ministre de la Justice a soumis la question à ce tribunal.

Le sénateur Greene: Ainsi, si nous jugeons que la question est suffisamment importante, nous pouvons recommander dans notre rapport que le ministre de la Justice demande à la Cour suprême d'émettre une opinion, quant à la valeur constitutionnelle de la loi.

M. du Plessis: Nous pourrions le faire.

Le président: M. du Plessis a avoué qu'il ne pouvait pas décider si la loi était constitutionnelle ou non; tout dépend des circonstances et de l'importance des opérations et nous devons en décider plus tard. Par conséquent, même si les membres du comité désirent soumettre la question à la Cour suprême ou procéder autrement, nous devons supposer que la loi peut être constitutionnelle et nous ne prendrons pas de décision relative à sa constitutionnalité.

M. du Plessis: C'est exact; nous ne connaissons pas tous les détails concernant le système de commercialisation qui sera mis en place, si le projet de loi est adopté, nous devons donc nous en tenir à l'aspect législatif.

Le président: Monsieur du Plessis, je crois que votre contribution a été importante, du moins pour moi. Vous avez indiqué que si le nombre de producteurs participant à un accord était très faible, il se pourrait que ce dernier ne soit pas constitutionnel.

M. du Plessis: C'est exact.

Le président: Avez-vous d'autres questions à poser à notre secrétaire légiste, sur d'autres sujets dont nous avons déjà discuté ou d'autres aspects du projet de loi? Si la discussion est close, nous n'attendrons pas vraiment d'autres questions et je ne demanderai pas aux membres du comité d'en poser.

M. du Plessis: je vous remercie d'avoir présenté ce document. Les experts juridiques en comprennent déjà le contenu

[Text]

us will read it a number of times and may be able to get something out of it, as I have already done.

Senator Greene: Is there sufficient doubt in your mind, Mr. du Plessis, that we in our duty as a committee would be prudent to include in our report reference to the fact that this is a question that might be considered by the Minister of Justice? After all, we are the Chamber of sober second thought. Should we include in our report that caveat?

Mr. du Plessis: I would recommend that the committee do that only after it had some further knowledge of the actual facts of the marketing scheme. I suppose from what has already been explained in the committee we know some of the facts, but do we really have sufficient knowledge of the effect of these pooling arrangements on the trade in each province? In my opinion you would need more data on the subject, more details regarding the plans to be established. At this point in time it is incumbent upon the committee to look at the legislation itself and decide, first of all, if it is *intra vires*. I think on the fact of it it is valid legislation. However, if more facts were known about the individual marketing plans that are to be authorized and put into effect, then the committee would have to decide if there was some doubt about the potential validity of the bill. I think there could very well be some doubt as to the constitutionality of the scheme as a whole, if the facts show that it is not really intended to regulate extraprovincial or export trade in rapeseed.

Senator Greene: My point is that it always seems to me that a committee which lets through a bill which ends up in a multiplicity of litigation as to its constitutionality has been remiss in its duty in not at least forewarning in its report that that might be an issue. If a committee just says, "Well, pass it, and if it is constitutional, all right, and if it is not, to hell with it," is being remiss in its duty, in my humble judgment.

Mr. du Plessis: I think this is a matter that would really have to be decided by the committee.

Senator Molgat: Mr. Chairman, it seems to me there is no question about the constitutionality of the bill itself. Would it not be then a plan produced under the bill that would be questionable with respect to constitutionality? There could well be plans, I suppose, that would not be constitutional and other plans that would. But the bill itself is not a constitutional problem.

Mr. du Plessis: That is correct, unless all of the plans turn out to be plans of the nature you have just described. In that case you cannot really consider the legislation separately from the facts of the case. That was the essence of one of the statements I read to you, in which it was stated that:

Our conclusion was that each transaction and regulation had to be examined in relation to its own facts, and that, in determining the validity of the regulatory legislation in issue in that appeal, the issue was not as to whether it might affect the inter-provincial trade of the appellant company, but whether it was made in relation to the regulation of inter-provincial trade and commerce.

[Traduction]

et les autres membres du comité le liront à plusieurs reprises et essaieront de le comprendre, comme je l'ai déjà fait.

Le sénateur Greene: Monsieur du Plessis, entreprenez-vous des doutes suffisants qui nous justifieraient de mentionner dans notre rapport que le ministre de la justice pourrait se pencher sur cette question? Après tout, nous devons porter un jugement pondéré sur ce genre de questions; devrions-nous faire cette mise en garde dans notre rapport?

M. du Plessis: Je recommanderais aux membres du comité de ne pas le faire, tant qu'il ne connaîtront pas tous les détails entourant le système de commercialisation. D'après les explications qui ont déjà été fournies au comité, nous connaissons déjà certains de ces détails, mais en savons-nous suffisamment sur les répercussions de ces accords de livraison en commun sur le commerce dans chaque province? A mon avis, vous devez recueillir d'autres renseignements sur les systèmes qui doivent être mis en place. A ce stade-ci, il appartient au comité d'étudier la loi elle-même et de décider avant tout si elle est constitutionnelle. Je dirais que cette loi est valide. Toutefois, si on était mis au courant d'autres faits sur les plans de commercialisation individuels qui doivent être autorisés et mis en vigueur, le Comité devrait alors se prononcer sur la validité du projet de loi. Je crois que certains doutes pourraient très bien surgir quant à la constitutionnalité du projet dans son ensemble, si les faits démontrent qu'il ne vise pas vraiment à réglementer le commerce international ou l'exportation des graines de colza.

Le sénateur Greene: Il m'a toujours semblé qu'un comité qui adopte un bill qui suscite de nombreuses questions quant à son caractère constitutionnel sans même indiquer dans son rapport que des problèmes semblables pourraient se produire a failli à la tâche. A mon humble avis, je crois qu'un comité qui dit simplement «Eh bien, adoptez-le, et s'il est constitutionnel très bien, sinon tant pis» ne s'acquitte pas de ses fonctions.

M. du Plessis: Je crois que c'est vraiment là une question au sujet de laquelle le comité devrait se prononcer.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, il me semble qu'il n'y avait aucun doute quant à la constitutionnalité du projet de loi lui-même. Ne serait-ce pas plutôt les plans mis sur pied en vertu du projet de loi qui pourraient être contestables du point de vue de la constitutionnalité? Je suppose qu'il pourrait très bien y avoir des plans qui soient constitutionnels et d'autres qui ne le soient pas. Mais le projet de loi même ne comporte pas de problèmes d'ordre constitutionnel.

M. du Plessis: C'est exact, à moins que tous les plans ne soient du type que vous venez de décrire. En pareil cas, vous ne pouvez vraiment pas considérer la loi indépendamment des situations qu'elle suscite. C'était là le sens d'une des déclarations que je vous ai lues dans laquelle on disait que:

Nous en sommes arrivés à la conclusion que chaque transaction et règlement devait être étudié en fonction de ses propres éléments, et que pour décider de la validité de la loi sur la réglementation dont il est question dans cet appel, il ne s'agissait pas de déterminer si cette loi pouvait toucher le commerce interprovincial de la société appe-

[Text]

The constitutional issue can only be decided on the basis of the facts. You have to look at the legislation in relation to the particular facts that it is designed to govern.

Senator Molgat: But it is the facts of each particular plan.

Mr. du Plessis: Yes. Well, either each particular plan or all of the plans.

Senator Molgat: Yes, it could be all of the plans; but whatever plan is presented is then subject to analysis as to whether it is constitutional or not.

Mr. du Plessis: That is correct, and one plan could be successfully challenged as being unconstitutional. If all of the plans were of this nature, then I would think the act itself could be challenged on the same basis.

The Chairman: Perhaps the expression "a sufficient number of producers coming into the plan" would have some bearing on this point. There would have to be a sufficient number to have some effect so that a judgment would be made early as to whether a particular plan is constitutional: namely, does it have a sufficient number?

Mr. du Plessis: Certainly. I think in this case a sufficient number of producers would certainly have some effect on interprovincial trade. So there is an element of doubt that remains there.

Senator Molgat: There could be many plans under this that are constitutional and there could be many that are not. You would have to have a decision on each plan.

Mr. du Plessis: That is correct.

Senator Greene: Was there not a constitutional case by reference to the Supreme Court of Canada in the early thirties, as I recall it, which declared the Wheat Board Act constitutional as being a work for the general benefit of Canada?

Mr. du Plessis: Well, there was the case of *Murphy v. CPR*, which I quoted earlier, and which confined the validity of the Canadian Wheat Board Act, and there was also the case of *The Queen v. Thumlert* in 1959, which confirmed as *intra vires* the declaration in the Canadian Wheat Board Act that all elevators in the prairie provinces are works for the general advantage of Canada.

But that is in relation to elevators. Of course, we are talking here of an arrangement for the pooling of receipts from the sale of rapeseed.

The Chairman: If there are not further questions on that point, honourable senators, I would thank Mr. du Plessis for his contribution. What is the pleasure of the committee as to the next order of business? Are we ready to consider the bill itself at this time?

[Traduction]

lante, mais bien si elle avait été édictée en fonction du règlement sur le commerce interprovincial.

On ne peut se prononcer sur la question de la constitutionnalité qu'en se fondant sur les faits. Vous devez étudier la loi en fonction des aspects précis qu'elle est destinée à régir.

Le sénateur Molgat: Mais il s'agit des aspects de chacun des plans.

M. du Plessis: Eh bien, de chacun des plans, ou de tous les plans.

Le sénateur Molgat: Oui, ce pourrait être tous les plans; mais peu importe le plan présenté, on doit déterminer s'il est constitutionnel ou non.

M. du Plessis: C'est exact, et on pourrait arriver à prouver qu'un plan donné est inconstitutionnel. Si tous les plans étaient de cette nature, je crois qu'on pourrait contester le caractère constitutionnel de la loi-même.

Le président: Peut-être que l'expression «nombre suffisant de producteurs s'adonnant à la production» pourrait entrer en ligne de compte à ce sujet. Il faudrait qu'il y ait un nombre suffisant de producteurs pour que les répercussions se fassent sentir, de sorte qu'on se prononcerait très tôt sur le caractère constitutionnel d'un plan donné, et on déterminerait notamment si un nombre suffisant de producteurs y participent.

M. du Plessis: Certainement. Je crois que, dans ce cas-ci, un nombre suffisant de producteurs influeraient certainement sur le commerce interprovincial. Il subsiste donc un certain doute à cet égard.

Le sénateur Molgat: En vertu de la présente loi, il pourrait y avoir de nombreux plans qui soient constitutionnels et de nombreux autres qui ne le soient pas. Il serait donc nécessaire de juger de chacun des plans.

M. du Plessis: C'est exact.

Le sénateur Greene: N'y a-t-il pas eu dans les années 30 un cas de constitutionnalité référé à la Cour suprême du Canada—et si je me souviens bien, le juge avait déclaré que la Loi sur la Commission canadienne du blé était constitutionnelle parce que dans l'intérêt général du Canada?

M. du Plessis: Eh bien, il y a eu l'affaire *Murphy c. CPR* que j'ai citée précédemment et au cours de laquelle on a confirmé la validité de la Loi sur la Commission canadienne du blé, et il y a aussi eu l'affaire *R. c. Thumlert*, en 1959, où a été déclarée constitutionnelle l'affirmation comprise dans la Loi sur la Commission canadienne du blé, selon laquelle tous les silos des provinces des Prairies étaient exploités dans l'intérêt général du Canada.

Mais cela se rapporte aux silos. Naturellement, nous parlons ici d'une entente pour la mise en commun des revenus provenant de la vente des graines de colza.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions à ce sujet, honorables sénateurs, je remercie maintenant M. du Plessis de sa participation. De quel autre aspect le Comité voudrait-il discuter maintenant? Sommes-nous prêts à étudier le projet de loi lui-même?

[Text]

Senator Sparrow: Mr. Chairman, we have had sufficient study on the bill itself from the witnesses who have appeared, and in view of that I feel it would be unnecessary for the committee to go through the bill clause by clause. With your permission, I do have a motion I would like to make.

The Chairman: Well, we are on clause 1, the principle of the bill, so I presume your motion would be in order.

Senator Sparrow: I would move that this bill be not proceeded with further in this committee and that we recommend to the Senate that this bill be not proceeded with.

Mr. du Plessis: May I suggest, senator, that if you do not wish the Senate to proceed with it further, then the way to word your motion is as follows:

That this committee recommend to the Senate that Bill C-34 be not proceeded with further in the Senate.

Senator Sparrow: I like your version better than mine.

The Chairman: Rule 81 of the Rules of the Senate reads as follows:

81. When a committee to which a bill has been referred considers that the bill should not be proceeded with further in the Senate, it shall so report to the Senate, stating its reasons. If the motion for the adoption of the report is carried, the bill shall be removed from the order paper.

That is the purpose of the motion.

Senator McNamara: Mr. Chairman, are they all the doubts about it, if we have doubts? We should state our reasons. Are they all the reasons we have?

The Chairman: I do not think there is any compulsion that we put everything in any report to the Senate, but I think it would be reasonable that we put in all our main doubts about it.

Mr. du Plessis: It would not only be reasonable, I think it would be advantageous if you wish the report to be adopted by the Senate. It is one way of putting your arguments on paper.

The Chairman: Perhaps we should put in every single doubt about which we think there is some validity.

Senator Olson: Mr. Chairman, may I ask what is the next stage if the committee should agree to that motion? The Senate then takes the motion and debates it, and could either accept or reject the recommendation. If they reject the recommendation, they could pass the bill there—or would it come back to this committee?

Mr. du Plessis: This would have to be decided by the Senate. Whether the Senate sends it back to this committee, or possibly to another committee, is something for the Senate to decide.

Senator Olson: That is an interesting option.

Mr. du Plessis: It would be entirely in the hands of the Senate to decide what to do with it.

[Traduction]

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, les témoins qui ont comparu devant le Comité nous ont permis d'étudier suffisamment le projet de loi lui-même, et j'estime qu'il est inutile que le Comité l'étudie article par article. Si vous me le permettez, j'aimerais présenter une motion.

Le président: Eh bien, nous en sommes maintenant à l'article 1, sur le principe du projet de loi; vous pourriez sans doute donc présenter votre motion.

Le sénateur Sparrow: Je propose que le Comité n'étudie pas davantage le présent projet de loi et recommande au Sénat de ne pas l'étudier plus longtemps.

M. du Plessis: Permettez-moi de vous souligner, monsieur le sénateur, que si vous voulez que le Sénat n'étudie pas davantage le projet de loi, vous devriez formuler votre motion de la façon suivante:

Que le présent comité recommande au Sénat de ne pas poursuivre davantage l'étude du projet de loi C-34.

Le sénateur Sparrow: Je préfère votre version à la mienne.

Le président: La règle 81 du Règlement du Sénat dit ce qui suit:

81. Lorsqu'un comité chargé d'examiner un bill estime qu'il n'y a pas lieu pour le Sénat de poursuivre davantage l'étude de ce bill, il doit présenter au Sénat un rapport en ce sens, avec raisons à l'appui. Si le Sénat adopte la motion portant adoption de ce rapport, le bill doit être rayé du feuillet.

Tel est l'objet de cette motion.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, est-ce là les seuls doutes que nous avons, si nous en avons? Nous devrions préciser nos motifs. Est-ce là les seuls motifs que nous avons?

Le président: Je ne crois pas que nous soyons tenus de tout inscrire dans le rapport présenté au Sénat, mais j'estime qu'il serait raisonnable d'y parler de nos principaux doutes sur la question.

M. du Plessis: Ce ne serait pas seulement raisonnable, mais à notre avantage, si nous souhaitons que ce rapport soit adopté par le Sénat. C'est une façon de formuler nos motifs par écrit.

Le président: Peut-être devrions-nous porter au rapport tous les éléments dont nous doutons de la validité.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, pourrais-je vous demander quelle sera la prochaine étape si le Comité adopte cette motion? Le sénat discutera de la motion, et pourra soit accepter soit refuser la recommandation. S'il rejette la recommandation, pourrait-il adopter le bill, ou devrait-il le renvoyer à nouveau à notre comité?

M. du Plessis: C'est le Sénat qui devrait décider de cette question. C'est le Sénat qui décidera de renvoyer le bill à notre Comité, ou possiblement à un autre comité.

Le sénateur Olson: C'est là un choix intéressant.

M. du Plessis: C'est le Sénat uniquement qui décidera du sort du projet de loi.

[Text]

Senator Olson: On the precedents that we have, could the Senate itself deal with the bill? Suppose they reject the recommendation of the committee? That is also on the assumption that this committee accepts the motion, and that, in fact, kills the bill.

Mr. du Plessis: If the committee adopts the motion the Senate could then decide to deal with the bill, possibly in Committee on the Whole.

The Chairman: Mr. du Plessis, have you researched that, or is that just an informed speculated guess?

Mr. du Plessis: I think you could put it in that category. I have not had time to research it, but I do recall there was one bill in the last session where it happened. It was Bill S-5, to establish a central aircraft registry. The report of the committee in that case was that the bill be not proceeded with further in the Senate. That report was approved by the Senate, and that was the end of that bill. I am speculating on what would happen if such a report were not adopted.

Senator Molgat: In that case, the Senate agreed with the report?

Mr. du Plessis: That is correct.

Senator Molgat: Let us assume that the Senate does not agree with the report. Then the bill is still not before the Senate. Is it not removed?

Mr. du Plessis: No. It is only removed if the report recommending that it be not proceeded with further is adopted by the Senate.

Senator Molgat: Let us assume that the report is not agreed to by the Senate. Where is the bill then? Is it not still before the committee?

Mr. du Plessis: It is before the Senate—

The Chairman: In other words, we bring it back from this committee?

Mr. du Plessis: Yes; we bring it back and it is before the Senate.

Senator Molgat: But it still has to be referred back to this committee, does it not?

Mr. du Plessis: Not necessarily. The Senate could decide to deal with it in committee of the Whole, or, as I said earlier, they could send it to another committee.

Senator Sparrow: Or they could call for third reading right there and then.

Mr. du Plessis: Or they could agree to go to third reading, yes. But I think that would be unlikely, due to the fact that every bill normally is examined in committee, unless it is a bill that the Senate feels it can deal with without sending it to committee. If it is a bill that is at all complicated—and obviously this is a complicated bill or a bill that has many ramifications—then I think the Senate would probably want to have it further studied either in Committee of the Whole, by this committee, or by another committee of the Senate.

[Traduction]

Le sénateur Olson: D'après les précédents, croyez-vous qu'il serait possible que le Sénat traite lui-même du projet de loi? Qu'advierait-il si la recommandation du Comité était rejetée? Nous supposons aussi que le Comité accepte la motion, et fasse par conséquent disparaître le projet de loi.

M. du Plessis: Si le Comité adopte la motion, le Sénat pourrait ensuite décider de traiter du projet de loi, possiblement en comité plénier.

Le président: Monsieur du Plessis, vous êtes vous renseigné sur cette question, ou s'agit-il simplement d'une hypothèse?

M. du Plessis: Je crois qu'on pourrait dire qu'il s'agit d'une hypothèse. Je n'ai pas eu le temps de me renseigner sur cette question, mais je me souviens qu'à la session dernière, pareille situation s'est présentée au sujet d'un projet de loi. Il s'agissait du projet de loi S-5, Loi sur le registre des aéronefs. Le Comité avait alors proposé dans son rapport que le projet de loi ne soit pas étudié davantage par le Sénat. Ce rapport avait été approuvé par le Sénat et le projet de loi avait été oublié. Je me demande ce qui serait arrivé si ce rapport n'avait pas été adopté.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas-là, le Sénat avait approuvé le rapport?

M. du Plessis: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Supposons que le Sénat n'approuve pas le rapport. Le projet de loi n'est toujours pas étudié par le Sénat. N'est-il pas retiré?

M. du Plessis: Non. Il est retiré seulement si le rapport recommandant qu'il ne soit pas étudié est adopté par le Sénat.

Le sénateur Molgat: Supposons que le rapport n'est pas approuvé par le Sénat. Qu'advient-il du projet de loi? N'est-il pas toujours étudié par le Comité?

M. du Plessis: Il est étudié par le Sénat...

Le président: Autrement dit, il est renvoyé du présent comité?

M. du Plessis: Oui; nous le renvoyons, et il est étudié par le Sénat.

Le sénateur Molgat: Mais ne doit-il pas être rapporté à nouveau au présent comité?

M. du Plessis: Pas nécessairement. Le Sénat pourrait décider de l'étudier en comité plénier ou, comme je l'ai déjà dit, le renvoyer à un autre comité.

Le sénateur Sparrow: Ou il pourrait demander qu'il soit étudié immédiatement en troisième lecture.

M. du Plessis: C'est exact. Mais cela est improbable, étant donné que tous les projets de loi sont habituellement étudiés en comité, à moins qu'il s'agisse d'un projet de loi dont le Sénat estime pouvoir traiter sans le rapporter à un comité. Ce bill est de toute évidence très compliqué, il comporte de nombreuses subdivisions; je crois que le Sénat va probablement exiger qu'il soit à nouveau étudié devant un comité plénier, ce comité-ci ou un autre de ses comités.

[Text]

The Chairman: I would think the Senate would be very reluctant to put one committee up against another, having one committee judging the work of another. I cannot think of anything that would be more degrading.

Senator Lafond: Unless our chairman has been feuding with another chairman!

Mr. du Plessis: I refer to that only as a possibility. The Senate can do whatever it wishes.

Senator Greene: What would happen if the bill were not reported on by this committee before prorogation?

Mr. du Plessis: It would then die on the order paper.

Senator Molgat: It dies quietly!

Senator Greene: Which is not a bad way to die!

Senator Sparrow: Mr. Chairman, the motion, then, as the law clerk and I have figured it out, would read something like this:

Your committee recommends that this bill be not proceeded with further in the Senate—

Senator Lafond: . . . “for the following reasons.”

Senator Sparrow: Yes. The committee then has to decide what are the reasons. If the chairman so desires, I have prepared some reasons, but it may not be necessary for that to be in the motion.

The Chairman: You could pass this motion as the principle of what the committee is doing, and we could then look at the reasons we wish to present.

Senator Macdonald: Mr. Chairman, I cannot see how you can do that. We should give our reasons. Personally I would like to hear some of the reasons.

Senator Sparrow: I have prepared the reasons. I have had them copied and will pass them around if necessary.

Senator McNamara: Mr. Chairman, before we vote, I think we should have the reasons why we have come to our decision.

The Chairman: That sounds sensible. I think, senator, you are right.

Senator Sparrow: Perhaps, for the record, I should read the reasons:

Your Committee recommends that this Bill be not proceeded with further in the Senate for the following reasons:

(a) The Canadian Wheat Board is incorporated with the object of marketing in an orderly manner, in inter-provincial and export trade, grain grown in the designated area. While on the surface there appear to be similarities between the voluntary marketing plans which could be established if these amendments are enacted and the orderly marketing system operated by the Board, the Committee believes that there are fundamental differences. As the Board will not be involved in either the organization and administration of these plans or the marketing of the grains, the Committee

[Traduction]

Le président: Je pense que le Sénat va être réticent à dresser un comité contre un autre, en demandant à un comité de juger le travail d'un autre. Il n'y a rien de plus dégradant.

Le sénateur Lafond: A moins que notre président n'entretienne une querelle de longue date avec un autre président!

M. du Plessis: Ce n'est qu'une possibilité; le Sénat peut faire ce qu'il veut.

Le sénateur Greene: Qu'arriverait-il si le comité ne présentait pas de rapport sur ce bill avant la prorogation?

M. du Plessis: Le bill serait retiré du feuillet.

Le sénateur Molgat: Quelle belle mort!

Le sénateur Greene: Voilà qui n'est pas mauvais.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, voici de quelle façon le secrétaire légiste et moi-même avons pensé formuler la motion:

Votre comité recommande que le Sénat ne poursuive pas l'étude de ce bill . . .

Le sénateur Lafond: . . . «pour les raisons suivantes».

Le sénateur Sparrow: Oui. Le Comité doit alors établir quelles sont ces raisons. Si vous me le permettez, monsieur le président, j'ai préparé une liste des motifs mais ils ne doivent pas obligatoirement figurer dans la motion.

Le président: On peut adopter cette motion comme étant le résultat du travail du Comité, puis nous pourrions examiner les raisons du rejet du bill.

Le sénateur Macdonald: Monsieur le président, je ne vois pas de quelle façon on pourrait le faire. Nous devons fournir des raisons; j'aimerais d'ailleurs entendre certaines d'entre elles.

Le sénateur Sparrow: J'ai établi une liste des motifs et je vais vous la distribuer si vous le voulez.

Le sénateur McNamara: Monsieur le président, avant de procéder au scrutin, je pense que nous devrions savoir pourquoi nous prenons cette décision.

Le président: Cela me semble raisonnable; je pense, sénateur, que vous avez raison.

Le sénateur Sparrow: Je devrais peut-être citer les raisons, pour qu'il en soit fait mention au procès-verbal:

«Votre Comité recommande que le Sénat ne poursuive pas l'étude de ce bill pour les raisons suivantes:

a) La Commission canadienne du blé a été établie afin de faire, de façon ordonnée, la commercialisation du grain produit dans la région désignée, dans le cadre du commerce interprovincial ou du commerce d'exportation. Bien qu'au premier abord, il semble y avoir certaines similitudes entre les plans volontaires de commercialisation qui pourraient être établis si le bill est adopté et le système ordonné de commercialisation géré par la Commission, le Comité croit qu'il existe des différences fondamentales. Puisque la Commission ne participera en aucune manière à l'organisation et à l'administration

[Text]

finds no good reason for the establishment of these plans under the Canadian Wheat Board Act.

(b) The Committee has found that marketing plans of the type envisioned by this Bill can now be established under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. The primary purpose of the both the bill and the act is to facilitate joint marketing by producers of their grains. The bill would enable the establishment, by order and on the fulfilment of certain conditions, of marketing plans that would include provision for the pooling of sales receipts from the grain and a system of initial payments. It also provides that certain losses incurred under such a plan may be recoverable from the Government of Canada. The Agricultural Products Cooperative Marketing Act, passed in 1939, provides for the establishment by producers of cooperative marketing plans. These are characterized by the pooling of proceeds from the sale of products marketed and by the extension of initial payments to the participants for the products delivered. Under the Act, the Government of Canada may, by agreement, guarantee certain losses should these be incurred by the plan. This Act is presently and successfully utilized by producers in Ontario for the cooperative marketing of wheat and beans and by producers on Prince Edward Island for the marketing of certain fruits and vegetables.

(c) There have been in the past and there presently are voluntary marketing plans for such grains as rapeseed and sunflower seeds. These plans have been established and operated by various companies, cooperatives and associations in the designated area through agreements and contracts. None of the producers or the companies involved in these plans have sought government assistance although such assistance was clearly available to them under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act.

(d) The Committee recognizes that there are certain provisions of the Bill which do not pertain directly to the establishment of cooperative marketing plans. Clauses 5 through 10 are consequential amendments to the Western Grain Stabilization Act, the purpose of which is to facilitate the compulsory collection of contributions or levies to the stabilization plan. The levies are now collected on grains, such as rapeseed, sold on the open market. Should a cooperative marketing plan be established, the Committee believes that the levies could continue to be collected on payments made or the producers by individual submission could make their contributions to the stabilization plan.

[Traduction]

de ces plans ou à la commercialisation des grains, le Comité ne voit aucune raison valable d'incorporer ces plans à la Loi sur la Commission canadienne du blé.

b) Le Comité a découvert que le genre de plans de commercialisation prévus par ce bill pourraient être appliqués aux termes de la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles. L'objectif premier tant du bill que de la loi est de faciliter, pour les producteurs de grains, la commercialisation collective de leurs produits. Si on respecte certaines conditions obligatoires, ce bill va permettre la création de plans de commercialisation; de plus, il contient des dispositions concernant la mise en commun des recettes provenant de la vente de grains et l'instauration d'un système de paiement initial. Le bill prévoit également que le gouvernement du Canada pourrait indemniser les producteurs pour certaines pertes provenant de la participation à un plan. La Loi sur la vente coopérative du produit agricole, adoptée en 1939, prévoit l'établissement, par les producteurs, de plans coopératifs de commercialisation. Ces plans se caractérisaient surtout par la mise en commun des recettes provenant de la vente des produits commercialisés et par la prolongation des paiements initiaux versés aux participants pour leurs produits livrés. Aux termes de cette loi, le gouvernement du Canada peut, par un accord, verser des indemnités pour certaines pertes résultant de l'application du plan. A l'heure actuelle, les producteurs de l'Ontario tirent profit de cette loi pour la commercialisation collective du blé et des fèves, et ceux de l'Île du Prince-Édouard, pour la commercialisation de certains fruits et légumes.

c) Il y a eu dans le passé et il existe présentement des plans volontaires de commercialisation pour les grains comme la graine de colza et le tournesol. Ces plans ont été établis et exploités par de nombreuses sociétés, coopératives et associations dans la région désignée, par l'entremise d'accords et de contrats. Ni les producteurs ni les sociétés participant à ces plans n'ont sollicité l'aide du gouvernement, bien qu'ils auraient pu y avoir accès aux termes de la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles.

d) Le Comité admet que certaines dispositions du bill ne portent pas précisément sur l'instauration de plans coopératifs de commercialisation. Les articles 5 à 10 constituent les modifications consécutives à la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest, afin de faciliter la perception obligatoire des cotisations et des retenues effectuées par rapport au plan de stabilisation. Ces retenues sont à l'heure actuelle prélevés sur le volume des grains, comme la graine de colza, vendus sur les marchés libres. Si on devait établir un plan coopératif de commercialisation, le Comité croit que les retenues pourraient continuer d'être prélevées à partir des paiements effectués, à moins que les producteurs ne versent individuellement leurs cotisations au plan de stabilisation.

[Text]

The Committee thus considers that these amendments are of relatively minor importance both to the operation of any cooperative marketing plan and to the functioning of the grain stabilization program.

In conclusion, your Committee has found this Bill to be unnecessary, indeed to clearly duplicate an existing Statute, the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. The producers of rapeseed or any other agricultural product, except wheat, grown in the designated area can now establish a voluntary or cooperative marketing plan and receive all the important benefits which would be available should this Bill be enacted. However, the Committee recognizes that the Agricultural Products Cooperative Marketing Act may be found (wanting), as may all legislation, and so recommends that if producers establish a cooperative marketing plan for any eligible grain grown in the designated area, then the Minister should closely monitor its operation with the objective of quickly bringing forth any amendments that are proved necessary.

The Chairman: Are there any comments on this suggested draft report?

Senator Olson: Mr. Chairman, as the sponsor of this bill, I feel some responsibility. The thought passed through my mind as to whether or not there was some initiation problem. In any event, I am not a member of this committee, so I cannot make motions or amendments. However, I would like to make a few comments, if I may, with respect, first of all, to the motion and the reasons given for the motion.

In the reasons given, it is asserted that the Wheat Board is not involved in either the organization or the administration of these plans, and that the committee finds no good reason for them to be established under the Canadian Wheat Board Act. It is my opinion, and I think this is borne out by the evidence, if you like, given by the minister, not only here, but in the speech he gave in the House of Commons, that the existing quota permit books that are used by the Canadian Wheat Board are certainly the most convenient way to make sure those people who volunteered to enter a pool stay with the pool for the full crop year they indicated they want to belong to a pool, whether it is a full pool, a pooling of receipts, or a street marketing pool.

To take the opposite view, if the Canadian Wheat Board, through the endorsement of permit books, were not going to do it, then, of course, you would have to set up a whole new structure to do it. The very simple, reasonable and logical reason why they are amending the Wheat Board Act is so they can have a system of endorsement by a voluntary action on the part of the producer, to make sure he will stay with the act. This physical requirement is massive because it is all across three Prairie provinces. It is not adding anything that is not already in existence, if you do it this way. Now a farmer or

[Traduction]

Le Comité estime donc que ces modifications n'ont pas tellement d'importance, tant en ce qui concerne le fonctionnement d'un plan coopératif de commercialisation que l'exploitation d'un programme de stabilisation des céréales.

En conclusion, le Comité croit que le bill est inutile, et qu'il va en fait faire double emploi avec l'actuelle Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles. Les producteurs de graines de colza ou de tout autre produit agricole, à l'exception du blé, cultivé dans la région désignée, peuvent déjà créer des plans de commercialisation individuels ou coopératifs et profiter de tous les avantages prévus par le bill, si celui-ci acquerrait force de loi. Cependant, le Comité admet que la Loi sur l'organisation du marché des produits agricoles peut ne pas sembler complète comme c'est le cas pour de nombreuses lois, et il recommande que si les producteurs établissent un plan coopératif de commercialisation pour tout type de céréale admissible dans la région désignée, le ministre devrait alors surveiller de très près le fonctionnement de ce plan, dans le but de proposer le plus tôt possible tous les amendements qui s'imposeraient.

Le président: Y a-t-il des commentaires sur ce projet de rapport?

Le sénateur Olson: Monsieur le président, en tant que parrain du bill, je crois avoir certaines responsabilités. Une question m'est venue à l'esprit: y a-t-il des problèmes, au chapitre de l'instauration? Quoi qu'il en soit, je ne suis pas membre du Comité, donc je ne peux pas présenter de motions ou d'amendements. Cependant, j'aimerais faire certaines remarques, si vous me le permettez, d'abord, sur la question de la motion et des raisons de sa présentation.

Dans les raisons évoquées, on prétend que la Commission du blé ne participe d'aucune façon à l'organisation et à l'application de ces plans et que le Comité ne juge pas à propos de les incorporer à la Loi sur la Commission canadienne du blé. Selon moi, je m'inspire d'ailleurs du témoignage présenté par le ministre, non seulement devant le Comité, mais aussi lors d'un discours prononcé devant la Chambre des communes, les livrets de permis actuels utilisés par la Commission canadienne du blé pour les contingentements sont certainement la meilleure façon de s'assurer que les personnes qui consentent à participer à une livraison en commun respecteront leur engagement pendant toute la campagne agricole, après avoir manifesté leur intention de participer à ce genre d'activité, que ce soit à tous les niveaux, ou simplement pour prendre part aux bénéfices ou aux ventes locales.

Par ailleurs, si la Commission canadienne du blé décidait de ne pas jouer son rôle en ayant recours à l'endossement des livrets de permis vous seriez alors obligé d'instaurer un nouveau système. La raison, très simple et très logique, à l'origine de la modification de la Loi sur la Commission canadienne du blé, vient de ce qu'un tel changement permettra d'instaurer un système d'endossement individuel de la part du producteur, afin de s'assurer que celui-ci se conformera à la loi. Cette exigence est draconienne en ce sens qu'elle vise toutes les provinces des Prairies. Appliquée ainsi, elle n'ajoute rien de

[Text]

producer has to abide by the quota regulations for the amount of volume that he can deliver. The reason for that is very simple, so that all the rapeseed producers in the Prairie provinces get equal access to the market, whatever size that market is going to be. This is also the reason for the quota to control all other grains. If you sell 10 million or 100 million bushels of rapeseed, each of the producers has equal access to that market. That whole structure is already in existence. The Canadian Wheat Board operates it now; therefore, if the producer volunteers to enter one of these pools, that is noted in his permit book, so that he does in fact stay with it. As the quota opens—and I might add that the quota is not going to open any more or less for any individual producer, whether he belongs to a pool or not—presumably, and I am sure this is right, every producer out there, whether he sells through a pool or on the open market, is going to continue to have equal access to the amount of bushels per acre that he can sell in the market, however small or large that market may be. The suggestion that it can be done without the physical administration of the Canadian Wheat Board for this purpose simply begs the argument that you have to set up a whole new structure that is not in existence today, and would not be very much different, except that you would have a complete duplication of that quota control structure.

The second argument made is that producers, if they want to get together, can in fact set up a cooperative marketing or pool arrangement under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. Again, that is probably right. We have certain communities where there are a lot of rapeseed growers, for example, up in the Peace River district, and some parts of central and northern Saskatchewan. There are individual rapeseed growers all over the Prairies, all the way to the southern end. But in some communities there are very few rapeseed growers, due to climatic conditions or perhaps the ability to grow other grains as well as rapeseed. Therefore, if you were going to go the route of the Agricultural Products Cooperative Marketing Act, it seems to me, following the explanation of the gentleman who was here—and I have forgotten his name—

Senator Greene: Smith.

Senator Olson: He is on the administration of the Agricultural Products Cooperative Marketing Act. He said that they had to have a significant number of producers, or that they would require a significant number of producers who could co-ordinate their marketing effort to some extent. That certainly leads you to the position that if there were a large number of rapeseed growers in a geographical area where this could reasonably and conveniently be done, that is one set of circumstances, and, therefore, you could set up a whole multiplicity of them. But if there was another community that was perhaps one or two hundred miles away, or more, and that happens to be the case, then there would be very few rapeseed producers who could get together, in the terms he explained, to set up a co-operative marketing arrangement. He also said that they could hire or contract with some grain company to

[Traduction]

nouveau. A l'heure actuelle, les agriculteurs ou les producteurs doivent s'en tenir aux règlements sur les contingentements quant au volume qu'ils peuvent livrer. La raison en est très simple: on veut par exemple, que tous les producteurs de graines de colza dans les Prairies aient les possibilités d'accès au marché, quelle que soit son importance. C'est également la raison pour laquelle des contingentements ont été imposés pour toutes les autres céréales. Si vous vendez 10 millions ou 100 millions de boisseaux de graines de colza, chacun des producteurs aura une part égale du marché. Toute cette structure existe déjà. La Commission canadienne du blé exploite présentement ce système; par conséquent, si un producteur consent à participer à une livraison en commun, on en fait mention dans son livret de permis. Lorsque les limites des contingentements sont élargies,—je dois avouer que celles-ci ne varieront pas selon que le producteur participe ou non à une livraison en commun on suppose—et j'en suis même certain, que chaque producteur de ces régions, qu'il vende ses produits au moyen de livraison en commun ou sur le marché libre, pourra continuer de vendre le même nombre de boisseaux par acre, qu'il peut vendre sur le marché, quelle que soit l'importance de ce dernier. Or, pour atteindre cet objectif sans passer par la Commission canadienne du blé, il faudra instaurer une toute nouvelle structure, qui ne serait, en fait, une reproduction exacte du système actuel de contingentements.

Selon la deuxième raison invoquée, les producteurs, s'ils veulent unir leurs efforts, peuvent en fait conclure une entente relativement à une coopérative de commercialisation ou à une livraison en commun, aux termes de la Loi sur l'organisation des marchés des produits agricoles. Cela est probablement vrai. Il y a certaines collectivités où se retrouvent beaucoup de producteurs de graines de colza, par exemple dans le district de Peace River, et dans certaines parties du centre et du Nord de la Saskatchewan. Il y a des cultivateurs de graines de colza dans toutes les régions des Prairies, jusqu'au sud. Mais dans certaines localités, il y a trop peu de cultivateurs de graines de colza, à cause du climat ou, peut-être, de la possibilité de cultiver d'autres grains, en plus des graines de colza. Par conséquent, si vous opériez dans le cadre de la Loi sur la vente coopérative de produits agricoles, il me semble, qu'à la suite des explications du témoin qui était ici, j'ai oublié son nom...

Le sénateur Greene: Smith.

Le sénateur Olson: Il fait partie de l'administration chargée d'assurer l'application de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. Il a déclaré qu'ils devaient avoir un nombre élevé de producteurs, ou qu'ils auraient besoin d'un nombre élevé de producteurs, qui pourraient dans une certaine mesure, coordonner leur effort de commercialisation. On en arrive certainement à la position que s'il y avait un grand nombre de cultivateurs de graines de colza dans une région où cette mesure pourrait être prise rationnellement et commodément, il s'agit là d'un ensemble de conditions et, par conséquent, vous pourriez établir toute une multiplicité d'associations coopératives. Mais s'il y avait une autre localité qui se trouverait peut-être à deux cents milles ou davantage, et il arrive que ce soit le cas, il y aurait très peu de cultivateurs de graines de colza qui pourraient se grouper dans les conditions qu'il a

[Text]

do their marketing for them. I do not disagree with that, but the general rule under the Agricultural Products Cooperative Marketing Act is that those people who choose to belong to it, must set up their own marketing agency. That is, of course, the way it is designed; it is designed for that purpose. with the scattering of rapeseed growers throughout a large part of the Prairies, it seems to me that if you want to be really pragmatic about it, that is nearly an impossible condition to meet, except where there is a high concentration of rapeseed growers. This is only a few of them, so we wanted it to be sufficiently wide to say that all the rapeseed growers in western Canada could volunteer to either enter or stay out, which is not really a practical option open to them.

The other point, of course, is that if they did it in that manner and the Canadian Wheat Board is not going to become involved, those co-operative bargaining units would have to set up a duplication of administrative machinery that is already in place at the Canadian Wheat Board. These are physical facilities which are fairly expensive to run as they have been, on the basis of several hundred delivery points. So there would be much, much more difficulty in establishing it in that manner.

The third matter raised in the reasons for rejecting this bill is that there is some way now by which rapeseed producers can make contributions to the stabilization acts so that they can take advantage of the benefits. I do not say that is impossible, but I do argue that is would be a whole lot more difficult and a whole lot more administratively complex to do it in that manner. Therefore I suggest to you that taking the option, or rejecting this bill simply because it is possible to set it up under the Agriculture Products Co-operative Marketing Act, does not take into account all the physical facilities and expense of a duplicated administration on the ground.

Arguments have been made a number of times that no one not out there is pressing hard for it. I suppose perhaps that is true; I do not believe that I fully understand some of the reasons for there being certain companies out there opposed to this bill. Maybe it is because they would either have to get into it, or they would be left out of the rapeseed business. I believe that we ought to be primarily concerned about the producers and not the convenience of any grain company, whether it be a wheat pool or a private grain company. The rapeseed growers, even in the document we received today, which I had not seen before, represented by the Rapeseed Growers Association of Saskatchewan, who really ought to be regarded I believe as their primary representatives because they are scattered all over the province, said they would like to see the legislation passed so that they could put it in place for the 1977-78 crop

[Traduction]

expliquées, afin d'établir une association coopérative de commercialisation. Il a également déclaré qu'ils pouvaient retenir les services d'entreprises de céréales ou conclure un contrat avec elles, pour qu'elles assurent la commercialisation de leurs produits. Je ne m'y oppose pas, mais la règle générale, aux termes de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles, est que les cultivateurs qui décident de s'en prévaloir, doivent établir leur propre office de commercialisation. Bien entendu, c'est ainsi qu'elle est conçue et dans ce but. A la suite de l'éparpillement des cultivateurs de graines de colza dans une grande partie des Prairies, il me semble que, si vous voulez réellement faire preuve de pragmatisme à ce sujet, il s'agit d'une condition qu'il est presque impossible de remplir, sauf dans les cas où il y a une forte concentration des cultivateurs de graines de colza. Il ne s'agit que de quelques-uns, et nous voulions que ce soit suffisamment grand pour dire que tous les cultivateurs de graines de colza de l'Ouest du Canada pourraient choisir d'adhérer au plan de commercialisation ou non, ce qui n'est pas réellement une option pratique qui leur est offerte.

Bien entendu, l'autre point est que s'ils procèdent de cette façon et que la Commission canadienne du blé n'intervient pas, ces unités coopératives de négociation devront établir d'autres services administratifs, comme ceux dont dispose déjà la Commission canadienne du blé. Il y a des installations dont la gestion est assez coûteuse, en fonction de plusieurs centaines de points de livraison. Par conséquent, il sera beaucoup plus difficile de l'établir de cette façon.

La troisième raison de rejeter le présent bill est que les cultivateurs de graines de colza ont actuellement le moyen de verser des contributions dans le cadre des lois de stabilisation, pour profiter de ses avantages. Je ne dis pas que c'est impossible, mais je soutiens qu'il sera beaucoup plus difficile et beaucoup plus compliqué administrativement de procéder de cette façon. Je prétends donc qu'en prenant l'option, ou en rejetant simplement le présent bill, parce qu'il est possible de prendre ces mesures aux termes de la loi sur la vente coopérative des produits agricoles, on ne tient pas compte de toutes les installations et des dépenses qu'entraînerait l'établissement d'une administration parallèle.

A quelques reprises on a allégué que personne n'insiste là-bas en faveur de l'application de ces mesures. Je suppose que c'est peut-être vrai, en fait je ne comprends pas pleinement certaines des raisons pour lesquelles les entreprises de ces régions s'opposent au présent bill. Peut-être parce qu'elles devraient soit y adhérer, soit se trouver exclues du secteur de la graine de colza. Je pense que nous devrions principalement nous préoccuper des producteurs, non de ce qui convient à toute entreprise de céréales, qu'il s'agisse de syndicat du blé ou d'une entreprise privée de céréales. Même dans le document que nous avons reçu aujourd'hui, dont je n'avais pas pris connaissance auparavant, les cultivateurs de graines de colza représentés par l'Association des cultivateurs de graines de colza de la Saskatchewan, qui je pense doit être réellement considérée comme leur principal représentant parce qu'elle a

[Text]

year. That is already impossible, even if the legislation were passed, but they could put it in for the next crop year.

They go on to point out that during the 1973-74 plebiscite the option of pooling arrangements was promised to the producers and in their view that is still a valid promise and the federal government should make good on its promise. In my view, that is what the minister responsible for the Wheat Board is doing, making good on a promise he made to them. The Manitoba Rapeseed Growers Association, which I regard as the primary representatives of the rapeseed growers in that province also, have said that they approve and support voluntary pooling arrangements for rapeseed. So I do not really believe that we ought to give as much weight to some of the other companies involved in the grain business, whether private or co-operative, as we should give to the organizations which have been put in place specifically for the benefit and interests of the rapeseed growers. They regard it as an outstanding promise to them.

Further, I cannot see any harm that this bill will do to anyone; they can volunteer to participate, or refrain from participating and continue selling their grain in exactly the same manner as they have done in the past. What is more, in so far as the patterns of the trade, such as the concern raised by the constitutional matters under the various plans, as far as I can see that will not be changed in the direction the trade will go. Indeed, even where the the physical movement of that rapeseed will take place there may be, if there is a large or significant number of producers who wish to join a full pooling arrangement and a company they have been traditionally selling to refuses to participate in a pooling arrangement, I suppose that rapeseed grower would have no choice but to deliver his product to a company which would be willing to operate a pooling arrangement. Let us not forget too that the vote was pretty significant. Forty-six per cent is not an insignificant number of people to vote for the Wheat Board to take over the selling and full pooling of rapeseed. But, of course, 53 per cent on the other side is not insignificant either. What the minister has come forward with in this bill is a reasonable approach that is not going to interfere with anybody, that I can see, but leaves the option with the rapeseed growers, whether they are numerous in a community or not, to join and take the average price for the season or on the other hand to continue to be left out there and take what may in some cases be a very low price for the year because that is the only time he has access to the space in the elevators. I would hope that the committee would see fit to proceed with this bill and pass it in its present form. I have not heard any argument that there are any amendments that ought to be made. It seems to me that the arguments right through the hearings have been either in favour of the whole of the bill as it is now, as it is written and as it passed the house, or they are against the whole thing. I would hope that we would get on with it and do it. I am sure that in so far as the constitutional problems are concerned, the

[Traduction]

des membres dans toute la province, ont déclaré qu'ils voudraient voir adopter cette mesure législative, afin de pouvoir appliquer ces dispositions pour la campagne agricole 1977-1978. C'est déjà impossible, même si le projet de loi est adopté, mais on pourrait appliquer ses dispositions pour la prochaine campagne agricole.

Ils signalent que, durant le plébiscite de 1973-1974, on a promis aux producteurs des ententes de livraison en commun, et, pour eux, cette promesse est encore valable, et le gouvernement fédéral devrait respecter sa promesse. A mon avis, c'est ce que fait le ministre chargé de la Commission canadienne du blé, il respecte la promesse qui leur a été faite. L'Association des cultivateurs de graines de colza du Manitoba, que je considère également comme le principal représentant des cultivateurs de graines de colza de cette province, a déclaré qu'elle approuve et appuie les ententes de livraison en commun de graines de colza. Je pense donc que nous ne devrions pas réellement accorder autant d'importance à certaines des autres entreprises engagées dans le commerce du grain, qu'il s'agisse d'entreprises privées ou de coopératives, qu'aux organismes qui ont été mis en place précisément à l'intention et dans l'intérêt des cultivateurs de graines de colza. Ils considèrent que c'est une promesse qui leur a été faite.

En outre, je ne vois pas quel préjudice ce bill pourrait causer à qui que ce soit; ils peuvent y participer volontairement, ou s'en abstenir et continuer à vendre leur grain comme ils l'ont fait dans le passé. En outre, en ce qui concerne les aspects traditionnels de ce commerce, telle que l'inquiétude suscitée par les questions constitutionnelles dans le cadre des divers plans, à mon avis cela ne changera pas l'orientation de ce commerce. En effet, même lorsque le transport de ces graines de colza aura lieu, s'il y a un nombre élevé ou important de producteurs qui désirent adhérer à une entente de livraison en commun, et qu'une entreprise à laquelle ils vendaient habituellement leur produit refuse de participer à une entente de livraison en commun, je suppose que ce cultivateur de graines de colza n'aura pas d'autres choix que de livrer son produit à une entreprise qui consentira à adhérer à une entente de livraison en commun. N'oublions pas non plus que le vote a été assez important. Quarante-six pour cent des cultivateurs, chiffre non négligeable, ont voté pour la vente et la livraison en commun des graines de colza par la Commission canadienne du blé. Mais, les 53 p. 100 qui s'y sont opposés ne sont pas négligeables non plus. Dans le présent bill le ministre propose une méthode raisonnable qui ne causera pas, que je sache, de préjudice à personne, et laisse les cultivateurs de graines de colza d'une localité, qu'ils soient nombreux ou non, libres d'adhérer au plan et de profiter du prix moyen pour la saison ou, au contraire, de ne pas y participer, et accepter ce qui, dans certains cas, sera peut-être un prix très faible pour l'année, parce que c'est la seule période où il a accès à l'espace libre dans les silos. J'espère que le Comité jugera bon de poursuivre l'étude du présent bill et de l'adopter sous sa forme actuelle. Nul n'a prétendu, à ma connaissance, qu'il faille y apporter des modifications. Il me semble que les arguments présentés au cours des audiences ont été, soit en faveur de l'ensemble du projet de loi sous sa forme actuelle, tel qu'il est rédigé et a été adopté par la Chambre, soit opposés à l'ensem-

[Text]

minister will have to look at each plan as it comes forward and, in consultation with the Department of Justice or with the law officers of the crown, will have to decide if there is a violation or an *ultra vires* to it.

Senator Macdonald: Mr. Chairman, I have just two comments? With regard to the schemes that could be established under the Agricultural Products Co-operative Marketing Act and the other act which is mentioned there—under those two acts what is the position of volunteers? Are they locked in as they are under the bill which we are considering. If such a scheme were set up, and if a person volunteered for that crop year, then it is compulsory and once he is in he is in. But is it the same situation under the other two acts?

My second point is this; if we report this bill to the Senate as is proposed in the motion, how are you going to get around one question which I think would be immediately raised and that is that this is only enabling legislation and nobody is going to have to do it. If they don't want to belong they don't have to. It is one of these cases where I can see it might do some good to somebody and I do not see where it can do any harm to anybody. That is the second point I wanted to raise.

Senator Olson: Would you like me to try to answer that, Mr. Chairman?

The Chairman: Were you addressing the question to Senator Olson, Senator Macdonald?

Senator Macdonald: No, to Senator Sparrow.

Senator Sparrow: I don't care how many people try to answer it, but I will try to answer to the best of my ability. From the evidence I have heard given before the committee, those who volunteer for the plan will in fact be hooked in for the one full crop year that the agreement would apply for, and there would be certain penalties if they did not deliver all their product that they sold to the co-operative in that given year, and I would assume from that that they could withdraw at the end of the crop year.

Senator Macdonald: Under the two acts mentioned here do the same conditions apply?

Senator Sparrow: Yes.

Senator Macdonald: They are locked in?

Senator Sparrow: Yes.

The Chairman: It would depend on the contract, but I would think the contract under the Agricultural Products Co-Operative Marketing Act will lock them in. That would be the purpose of doing it: so that they would be locked in.

Senator Sparrow: They could make whatever agreement they wanted to make. So far as enabling legislation is concerned, I agree that probably it is a fact that if the Senate passes this bill it will be enabling legislation for any group to apply under this particular act. My only argument is that there

[Traduction]

ble du projet de loi. J'espère qu'on terminera l'étude de cette mesure et qu'on l'appliquera. Je suis certain qu'en ce qui concerne les problèmes constitutionnels, le ministre devra étudier chaque plan qui sera présenté et, après avoir consulté le ministère de la Justice ou les juristes de l'État, il devra décider s'il y a violation ou s'il est anticonstitutionnel.

Le sénateur Macdonald: Monsieur le président j'ai seulement deux remarques à faire, en ce qui concerne les plans qui pourraient être établis aux termes de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles et de l'autre loi qui est mentionnée là, aux termes de ces deux lois qu'elle est la position des volontaires? Ils ne pourront pas se retirer du plan comme le prévoit le projet de loi que nous étudions actuellement. Si un tel plan est établi, et qu'un cultivateur a consenti à y adhérer pour la campagne agricole de cette année-là, il doit s'y conformer une fois qu'il y a adhéré. Mais en est-il ainsi aux termes des deux autres lois?

Mon deuxième point est le suivant: si nous faisons rapport du présent projet de loi au Sénat ainsi qu'on le propose dans la motion, comment pourrez-vous tourner la difficulté que posera une question qui sera, à mon avis, soulevée immédiatement, et c'est le fait qu'il s'agit d'une mesure législative habilitante et que personne n'est forcée de s'y conformer; si les cultivateurs ne veulent pas adhérer au plan, ils n'y sont pas obligés. Il s'agit d'une de ces mesures avantageuses pour certains et je ne vois pas qu'elle puisse causer un préjudice à quiconque. C'est le second point que je voudrais soulever.

Le sénateur Olson: Voudriez-vous que j'essaie de répondre à cette question, monsieur le président?

Le président: Posez-vous cette question au sénateur Olson, sénateur Macdonald?

Le sénateur Macdonald: Non, au sénateur Sparrow.

Le sénateur Sparrow: Peu m'importe le nombre de personnes qui essaient d'y répondre, mais j'essaierai d'y répondre de mon mieux. D'après les témoignages que j'ai entendus devant le Comité, ceux qui adhèrent volontairement aux plans seront tenus de s'y conformer durant toute la campagne agricole auquel ils s'appliquent, et certaines sanctions seront prises s'ils ne livrent pas tous les produits qu'ils ont vendus à la coopérative au cours de cette année-là, et je suppose qu'ils pourront se retirer du plan à la fin de la campagne agricole.

Le sénateur Macdonald: Aux termes des deux lois mentionnées ici, les mêmes conditions s'appliquent-elles?

Le sénateur Sparrow: Oui.

Le sénateur McDonald: Ils doivent s'y conformer?

Le sénateur Sparrow: Oui.

Le président: Cela dépendrait du contrat mais je crois que ce dernier, en vertu de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles les bloquerait. Ce serait là l'objectif: ils seraient bloqués.

Le sénateur Sparrow: Ils pourraient conclure n'importe quel genre d'accord. En ce qui concerne la loi habilitante, je suis d'accord que c'est probablement un fait que si le Sénat adopte ce bill il constituera une loi habilitante pour tout groupe qui aura recours à cette loi donnée. Mon seul argument est qu'il y

[Text]

is enabling legislation already in the other act, the co-operative marketing act we have been talking about. So why have two enabling acts when the existing act will do the job? I sincerely believe that this an unnecessary infringement on the legislative process and on the statutes of this country. We have enough legislation as it is without duplicating it. That is a side issue and I will stop there for the moment, Mr. Chairman.

Senator Greene: Mr. Chairman, I believe in parliamentary responsible government or I would not be sitting here. The proposed motion is, in effect, a motion of want of confidence in the government. This is a government bill, and while the arguments presented by Senator Sparrow are both cogent and powerful, they have not persuaded me that they are sufficiently powerful and cogent that I should record a vote of want of confidence in the government in the Senate. Therefore I intend to support the bill.

Senator Macdonald: May I say, Mr. Chairman, that Senator Greene's motives are not mine.

Senator McNamara: If I may just make a couple of brief comments with respect to Senator Olson's remarks on quotas, if I remember correctly, Mr. Chairman, the minister answered me in committee that if this bill was passed it would not affect quotas at all. They would still be administered by the Canadian Wheat Board, as they are now. The delivery of rapeseed to the pool, to any other system, would still be under the control of the Canadian Wheat Board regardless of this legislation.

The other point I wanted to make was that the Ontario Wheat Board does operate under the provisions of the Agricultural Products Co-Operative Marketing Act. It does not have a permit system and it would not have to duplicate the Wheat Board permit system.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, if I may, I would just like to discuss with Senator Olson through the Chair his comments regarding his apparent concern about the necessity of having an amendment to the Wheat Board Act because of the Permit book system. I think Senator Olson was arguing that it had to be in that act because of that provision and that without it there would be a separate system, a duplicate system set up so far as permit books were concerned which could be costly and so on. If we to refer to the Western Grain Stabilization Act and to the Prairies Grain Advance Payments Act, both of those acts make provision to use the Wheat Board permits without any reference to the Wheat Board Act itself. As an example, if I may quote, section 15 of the Western Grain Stabilization Act provides that:

The minister may and shall upon application by the actual producers cause an endorsement to be made in prescribed form in the permit book.

Senator McNamara can certainly discuss this as well, but in turn there is no provision for those two acts to, in turn, amend

[Traduction]

a déjà une loi habilitante dans l'autre loi, à savoir la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles dont nous avons parlé. Donc, pourquoi avoir deux lois habilitantes lorsque la loi existante suffit? Je crois sincèrement que ceci est un empiètement inutile sur le processus législatif et sur les lois de ce pays. Nous avons déjà suffisamment de lois sans qu'il soit nécessaire de les reproduire en double. Ceci est une question à côté et je vais en rester là pour l'instant, monsieur le président.

Le sénateur Greene: Monsieur le président, je crois en un gouvernement parlementaire responsable ou je ne serais pas en train de siéger ici. La motion proposée est, en effet, une motion de défiance à l'égard du gouvernement. Il s'agit d'un bill du gouvernement et, bien que les arguments présentés par le sénateur Sparrow soient à la fois valables et énergiques, ils ne m'ont pas convaincu qu'ils le sont assez pour que je doive donner acte d'un vote de défiance à l'égard du gouvernement au Sénat. En conséquence, j'ai l'intention d'appuyer le bill.

Le sénateur Macdonald: Puis-je préciser, monsieur le président, que les mobiles du sénateur Greene ne sont pas les miens.

Le sénateur McNamara: Puis-je me permettre de formuler quelques brèves observations au sujet des remarques du sénateur Olson en matière de contingent. Si je me souviens bien, monsieur le président, le ministre m'a répondu au Comité que si le présent bill était adopté, il n'aurait aucune répercussion sur les contingents. Ils seront toujours administrés par la Commission canadienne du blé comme c'est le cas actuellement. La livraison du colza au pool ou à un autre système demeurerait sous le contrôle de la Commission canadienne du blé sans tenir compte de cette loi.

L'autre remarque que je désirais formuler est que l'Ontario Wheat Board n'est pas assujéti à la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles. Il n'a pas un système de permis et il n'aurait pas à reproduire en double le système de permis de la Commission canadienne du blé.

Le sénateur Sparrow: Si vous permettez, monsieur le président, j'aimerais discuter avec le sénateur Olson, par l'intermédiaire du président, de ses observations concernant ses préoccupations manifestes sur la nécessité d'apporter un amendement à la Loi sur la Commission canadienne du blé à cause du système de livret de permis. Je crois que le sénateur Olson faisait valoir qu'il devait être dans cette loi à cause de cette disposition et que si ce n'était pas le cas il devrait y avoir un système distinct, un système en double en ce qui concerne les livrets de permis, lequel pourrait être coûteux, etc. Si nous nous reportons à la Loi sur la stabilisation du prix des grains de l'Ouest et à la Loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies, ces deux lois prévoient l'utilisation des permis de la Commission canadienne du blé sans qu'il soit fait mention de la Loi sur la Commission canadienne du blé. A titre d'exemple, je peux citer l'article 15 de la Loi sur la stabilisation concernant le grain de l'Ouest qui stipule:

le Ministre peut lui-même et doit, à la demande des intéressés, faire porter dans leur livret de permis une mention, selon la formule prescrite.

Le sénateur McNamara peut certainement discuter également de ceci mais il n'existe pas de dispositions pour que ces

[Text]

the Wheat Board Act, and there would certainly be provision for the amendment to the Cooperative Marketing Act you were referring to to state the same in that act as is stated in the Western Grain Stabilization Act, and the Prairie Grain Advance Payments Act.

Further, from what I can gather, under the Wheat Board Act there is nothing that will stop the use of the permit books for other purposes, as long as they are used for what the act states they be used for, and in fact, advice coming to me shows that there is only one concern with regard to the Wheat Board Act, and that is that no one can deface or mutilate the books as such. Entries in the books were not considered under the Western Grain Stabilization Act and the Prairie Grains Advance Payments Act as mutilation of those books; so therefore I would not see that there would be any problem with regard to that at all.

This is not in the original comments I made, but Senator Olson said that he was concerned about the producers. I want the committee to know that my motion in this regard does not arise, certainly, from lack of concern for the producers. In fact—and this is a broader argument that I believe is necessary in connection with the particular issue at stake—there is a danger in the broad sense of actually providing a disservice to the producer if in fact the majority of producers at some given time wanted to form a marketing system under the Wheat Board Act. If they do apply to do so, or if they are encouraged so to apply, through this new act, or even through the present act, we will have a lot of little plans throughout the country that in fact may discourage a national plan, if that is the desire of the producers. I think most of us, if not all of us, are aware that a vote was held among producers some years ago about whether they preferred the open marketing system, which was in fact turned down; but that does not mean that another vote might not be requested in the near future.

Senator Olson also mentioned that there is a request from the rapeseed producers association. He states that if in fact someone does want this legislation, and has actively asked this committee to proceed with it, there is, on the other hand, a number of groups, or organizations, that have suggested that it is of little value. I hope my figures are correct, and they are certainly subject to correction, but on the basis of what the rapeseed producers wrote, my facts would indicate that they represent about 900 producers of rapeseed. In the vote that was held, that turned down a marketing system, 31,000 producers voted. We are talking about a group of 900 out of 31,000 who voted—and I do not know how many did not vote. I think it was calculated at the time that the vote was in the order of about 70 or 80 per cent. A group of 900 is therefore really a very small percentage of the producers.

[Traduction]

deux lois, à leur tour, amendent la Loi sur la Commission canadienne du blé, et il y aurait certainement une disposition en vue de l'amendement à la Loi sur la commercialisation en coopérative à laquelle vous faisiez allusion qui déclare qu'il en est de même dans cette Loi que ce qui est déclaré dans la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest et la Loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies.

En outre, d'après ce que je comprends, en vertu de la Loi sur la Commission canadienne du blé, il n'y a rien qui empêche l'utilisation des livrets de permis pour d'autres fins, tant qu'ils sont utilisés aux fins mentionnées par la loi et, en fait, les informations qui me parviennent indiquent qu'il n'y a qu'une seule préoccupation en ce qui concerne la Loi sur la Commission canadienne du blé et qu'il en résulte que personne ne peut mutiler les livrets en tant que tels. Les insertions dans les livrets n'ont pas été prises en considération par la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest et la Loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies est une mutilation de ces livrets donc, en conséquence, je ne vois pas qu'il doive y avoir un quelconque problème à ce sujet.

Ceci ne constitue pas les premières observations que j'ai formulées mais le sénateur Olson a déclaré qu'il était préoccupé au sujet des producteurs. Je désire que le Comité sache que ma motion à ce sujet ne découle certainement pas d'un manque de préoccupations en ce qui concerne les producteurs. En fait—et ceci est un argument plus vaste qui est nécessaire en ce qui concerne la question particulière en jeu—il existe un danger en général de rendre un mauvais service aux producteurs si, en fait, la majorité de ces derniers, à un moment donné, désiraient créer un système de commercialisation en vertu de la Loi sur la Commission canadienne du blé. S'ils demandent à le faire, ou si ils y sont encouragés par la nouvelle loi ou même par la loi actuelle, nous aurons dans tout le pays un grand nombre de petits plans qui en fait peuvent décourager un plan national, si tel est le désir des producteurs. Je crois que la plupart d'entre nous, si ce n'est pas tous, sommes au courant qu'un vote a eu lieu parmi les producteurs il y a quelques années quant à savoir s'ils préféraient le système de commercialisation libre qui a en fait été rejeté. Toutefois, cela ne signifie par qu'un autre vote ne pourrait pas être demandé dans un proche avenir.

Le sénateur Olson a également mentionné qu'il existe une requête provenant de l'Association des producteurs de colza. Il a déclaré que si en fait quelqu'un désire cette loi et a insisté auprès du présent Comité pour qu'il s'en occupe, d'un autre côté il existe un certain nombre de groupes ou d'organismes qui ont fait valoir qu'elle a peu de valeur. J'espère que mes chiffres sont exacts et ils sont certainement sujets à correction mais, en se basant sur ce qu'ont écrit les producteurs de colza, ma documentation indique qu'ils représentent environ 900 producteurs de colza. Dans le vote qui a été tenu et qui a rejeté le système de commercialisation, 31,000 producteurs y ont pris part. Nous parlons d'un groupe de 900 sur les 31,000 producteurs qui ont voté—et j'ignore combien n'ont pas voté. Je crois qu'il a été calculé à l'époque que le vote était de l'ordre d'environ 70 à 80 p. 100. Un groupe de 900 producteurs

[Text]

There is one other thing I wanted to say. I am not sure that I have this correct, but it seemed to me that Senator Olson said there was some concern about provision for a selling agency, or someone to sell their produce in forming a co-operative. I may have Senator Olson's comments wrong on this, but certainly under the *Co-Operative Marketing Act* this is referred to under section 2(c). This states:

"Selling agency" means the person authorized by one or more co-operative associations, or one or more processors, or one or more co-operative associations or processors, to market an agricultural product under only one co-operative plan.

It seems to me that that is very broad. It would allow any producer of any commodity to designate anyone as their selling agent.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Any further questions?

Are you ready for the question? Does the committee wish the motion to be read again? It is moved by Senator Sparrow that:

The committee recommends that Bill C-34 be not proceeded with by the Senate and that this committee so report to the Senate.

If it should carry, in making such a report some explanation along those lines would be made. Is the committee ready for the question?

Hon. Senators: Question!

The Chairman: All those in favour of the question please signify by raising their right hand. A total of eight.

All those opposed to the motion? A total of two.

I therefore declare the motion carried. I think we are now ready for a motion to adjourn.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): I so move.

The Chairman: The committee is adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

constitue en conséquence un pourcentage vraiment très faible des producteurs.

Il y a autre chose que je désirerais préciser. Je ne suis pas certain que ce soit exact mais il me semble que le sénateur Olson a déclaré qu'il existait certaines préoccupations au sujet d'une disposition concernant un organisme de vente ou quelqu'un à qui vendre les produits en créant une coopérative. Peut-être que les déclarations du sénateur Olson dont je suis en possession ne sont pas exactes à ce sujet mais, aux termes de la Loi sur la vente coopérative des produits agricoles il est fait mention de ceci à l'alinéa 2(c) qui stipule:

«Organisme de vente» signifie une personne autorisée par une ou plusieurs coopératives, ou un transformateur ou plus, ou une ou plusieurs coopératives ou transformateurs, à vendre un produit agricole en vertu d'un seul plan de coopérative.

Il me semble que ceci a un sens très large et permettrait à n'importe quel producteur de n'importe quelle denrée de désigner n'importe qui comme son agent de vente.

Je vous remercie monsieur le président.

Le président: D'autres questions?

Êtes-vous prêts pour la mise aux voix? Le Comité désire-t-il que la motion soit lue de nouveau? Il est proposé par le Sénateur Sparrow que:

Le Comité recommande que l'étude du Bill C-34 ne soit pas poursuivie par le Sénat et que le présent Comité en fasse rapport au Sénat.

Si elle devait être adoptée, il serait nécessaire de fournir quelques explications en établissant le rapport. Le Comité est-il prêt pour la mise aux voix?

Des voix: Aux voix.

Le président: Que tous ceux qui sont en faveur veuillent bien lever la main droite. Un total de 8.

Tous ceux qui sont opposés à la motion? Un total de 2. En conséquence je déclare la motion adoptée.

Je crois que nous sommes maintenant prêts pour une motion d'ajournement.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): J'en fais la proposition.

Le président: La séance est levée.

Le comité s'ajourne.

WITNESS—TÉMOIN

Mr. R. L. du Plessis, Law Clerk and Parliamentary Counsel.

M. R. L. du Plessis, légiste et conseiller parlementaire.



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

AGRICULTURE

L'AGRICULTURE

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Friday, 14th October, 1977

Le vendredi 14 octobre 1977

Issue No. 24

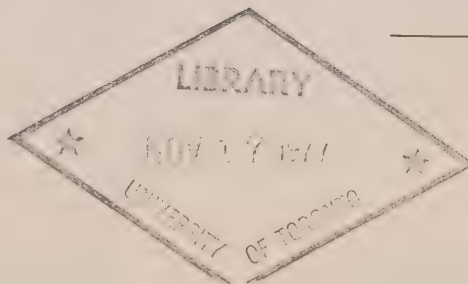
Fascicule n° 24

Sixteenth Proceedings on:
The inquiry into the desirability of
long-term stabilization in the
Canadian beef industry

Seizième fascicule concernant:
L'enquête sur les mérites d'une
stabilisation à long terme dans
l'industrie du bœuf au Canada

Report of the Committee

Rapport du Comité



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | Macdonald |
| Côté | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Haig | Norrie |
| Hays | *Perrault |
| Inman | Riel |
| Lafond | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Tuesday, November 16, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by
the Honourable Senator Michaud:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be
empowered, without special reference by the Senate, to
examine from time to time any aspect of the agricultural
industry in Canada; provided that all Senators shall be
notified of any scheduled meeting of the Committee and
the purpose thereof and that the Committee report the
result of any such examination to the Senate;

That the Committee have power to engage the services
of such counsel, staff and technical advisers as may be
necessary for the purposes of such examination;

That the Committee, or any sub-committee so author-
ized by the Committee, may adjourn from place to place
for the purposes of any such examination; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mardi 16 novembre
1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'ho-
norable sénateur Michaud,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture
soit autorisé, sans mandat spécial du Sénat, à examiner de
temps à autre tous les aspects de l'industrie de l'agricul-
ture au Canada; à condition que tous les sénateurs soient
avisés de la tenue de toute réunion du comité et de ses
buts et que le comité fasse rapport du résultat de son
examen au Sénat.

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avo-
cats, de personnel et de conseillers techniques qu'il jugera
nécessaire aux fins de ladite étude, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le
comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre dans le
but de faire ladite enquête.

Que le comité soit autorisé à siéger pendant les ajourne-
ments du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

**Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Friday, October 14, 1977:**

The Honourable Senator Argue, from the Standing Senate Committee on Agriculture, tabled an Interim Report on its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry entitled: "Recognizing the Realities: A Beef Import Policy for Canada".

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le vendredi 14 octobre 1977:

L'honorable sénateur Argue, du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, dépose un rapport provisoire de son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada, intitulé: «Une politique réaliste de l'importation du bœuf au Canada».

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

**Recognizing the Realities:
A Beef Import Policy for Canada**

Interim Report of the Inquiry into the
Desirability of long-term stabilization
in the Canadian beef industry

Standing Senate Committee on Agriculture

Chairman: The Honourable Hazen Argue
Deputy Chairman: The Honourable Herve Michaud

October 14, 1977

**Members of the
Standing Senate Committee
on Agriculture**

The Honourable Hazen Argue, Chairman
The Honourable Herve J. Michaud, Deputy Chairman**
and
The Honourable Senators:**

**Côté, Jean-Pierre
*Flynn, Jacques
Fournier, Edgar-E.
Fournier, Michel
Greene, J. J.
Haig, J. Campbell
Hays, Harry
Inman, F. Elsie
Lafond, Paul C.
Macdonald, J. M.**

**McDonald, A. H.
McGrand, F. A.
McNamara, W. C.
Molgat, Gildas
Norrie, Margaret F.
*Perrault, R. J.
Riel, Maurice
Sparrow, Herbert O.
Williams, Guy R.
Yuzyk, Paul

***Ex Officio Member**

****Member of Steering Committee**

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minute of the Proceedings of the Senate, Tuesday, November 16, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Michaud:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to examine from time to time any aspect of the agricultural industry in Canada; provided that all Senators shall be notified of any scheduled meeting of the Committee and the purpose thereof and that the Committee report the result of any examination to the Senate;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of such examination;

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place for the purposes of any such examination; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Robert Fortier
Clerk of the Senate

Foreword

This study by the Standing Senate Committee on Agriculture into the problem of stability in the beef industry was prompted by the heavy losses sustained by ranchers, feedlot operators and mixed farmers in recent years; losses so large as to threaten the very existence of this major Canadian industry.

Interest in this Senate inquiry has been extraordinary. The background for this interim report and the final report to follow is the wealth of information and the many suggestions presented to the Committee in sincere, well prepared briefs by producers organizations, by the Consumers' Association of Canada, by ministers and officials of the federal and provincial governments and by the beef producers who packed the halls for our public meetings.

The Senators on the Agriculture Committee have given generously of their time and talents in the course of this inquiry. The Committee is most fortunate to have amongst its members practising beef producers whose first-hand knowledge has enabled them to play a major role in the preparation of this report.

I must acknowledge the contribution of the members of the Committee who attended the public meetings held in various centres across the country: the Honourable Senators Hervé Michaud, Rhéal Bélisle, Harry Hays, Gil Molgat, Margaret Norrie and Herb Sparrow; and of the sub-committee who spent many hours discussing and drafting this interim report: the Honourable Senators Hervé Michaud, Harry Hays, Gil Molgat, Herb Sparrow, Paul Yuzyk and A. H. McDonald.

Particular mention must also be made of the valuable assistance rendered the Committee by Mrs. Aline Pritchard and Mr. Georges Coderre of the Senate Committees' Branch, by Mr. Len Christie of the research staff of the Parliamentary Library, and by the Committee's two diligent researchers, Mr. Albert F. Chambers and Mr. Richard Andrews.

Hazen Argue, *Chairman*

Table of Contents

| | |
|--|--|
| Foreword | |
| Introduction | |
| Chapter I: The Canadian Beef Industry | |
| The Scope of the Domestic Industry | |
| Marketing Beef in Canada | |
| Recent Changes in Canada's Trade Patterns | |
| Chapter II: Recognizing Realities | |
| The International Beef Cycle | |
| Trade Patterns and Barriers | |
| Recession and the Collapse of the World Beef Cycle .. | |
| World Surpluses and the Canadian Market | |
| Canadian Beef Trade with the United States | |
| Canadian-American Trade Patterns | |
| Costs of Production: The Need for a Margin | |
| Cow-Calf Enterprise Comparison | |
| Feedlot Cost Comparison | |
| Input Costs | |
| Summary | |
| Chapter III: Recommendations Made to the Committee | |
| A Beef Import Act | |
| Agency or Marketing Board Control over Imports .. | |
| Tariffs as an Import Regulator | |
| Tariffs as a Barrier to Trade | |
| Objections to the Regulation of Beef Imports | |
| Summary | |
| Chapter IV: Recommendations of the Committee | |
| Appendix A: List of Witnesses | |
| Appendix B: Relevant Agreements and Acts | |
| Appendix C: Canada's Trade in Beef and Veal | |
| Appendix D: Cost of Production Calculations | |

List of Tables in Text

I. Provincial Shares of Cattle Numbers
II. Value of Breeding Cattle Exported
III. Historical Relationship of Imports to Canadian
Domestic Production of Beef and Veal
IV. Canadian Per Capita Consumption
V. Total Number of Cattle on Farms in Certain
Countries, 1970-1976
VI. Imports from Certain Countries
VII. Exports from Certain Countries
VIII. Calgary-Omaha Cow Price Differential
IX. Beef Cows on Farms at December 1st
X. Canada's Trade with the United States in Feeder
Cattle, Slaughter Cattle and Beef in Terms of
Slaughter Cattle, 1967-1976
XI. Cost Comparison of Cow-Calf Enterprises—1975
XII. Cash Cost of A Finished Steer Based on the Cost
of a Feeder Animal
XIII. Average Feeding Costs in Canada, Steers, 1977
XIV. Comparison of United States—Canadian
Feeding Costs
XV. Average Monthly Cost of Feeding Steers—Alberta vs.
Southern United States
XVI. Sample Calculation of 1976 Quotas

Figures in Text

I: Cattle and Calves on Farms, 1950 to 1975
II: Calgary-Omaha Cow Price Differentials
III: Slaughter Steer Prices; Slaughter Cow Prices

Introduction

The Canadian beef industry over the last three years has suffered drastic economic and social shocks. Beef producers have seen prices become severely depressed and production costs increase to unprecedented levels. The financial hardship which resulted forced many long established producers to sell their cow herds and leave the beef industry. This situation was caused by a complex interrelationship of domestic and international forces.

It was the plight of Canadian beef producers which prompted the Standing Senate Committee on Agriculture to become concerned with the state of the beef industry. This severe hardship can best be illustrated by quoting a statement to the Committee by a young Saskatchewan rancher, Mr. Evann Thordarson.

No industry can exist for long if it has to borrow one or two hundred dollars against its capital assets for every unit of production it markets. We (the beef producers) have in fact, during the past three years, been subsidizing the Canadian consumer by borrowing money against the equity that our fathers, our grandfathers and in some cases our great-grandfathers, built up in the form of land and brood cows, to cover deficits in our income.¹

There have been recent attempts to solve the problems in the beef industry and several excellent studies have been conducted; none of these studies, however, dealt with the critical question of long term stability. In the opinion of the Committee, therefore, there was an urgent need to assess policies affecting the long term stability of the industry. In a brief preliminary analysis it was obvious that the beef industry was lurching from crisis to crisis predicated by our international trading relations, our own domestic stabilization policies and production patterns. Members of the Committee were firmly convinced this situation was unacceptable and that action was long overdue.

The Standing Senate Committee on Agriculture launched its "Inquiry into the Desirability of Long-Term Stabilization in the Canadian Beef

¹Senate of Canada, *Proceedings of the Standing Committee on Agriculture*, Issue No. 2, December 1976, Ottawa.

Industry" in December of 1976. In announcing the Inquiry, Senator Hazen Argue, Chairman of the Committee, made the following statement.

The Standing Senate Committee on Agriculture considers the continuing instability of the beef industry a threat to the survival of that industry. The financial viability of beef producers has been severely tested by fluctuations in input costs, market prices and government policies. Over the past four years the beef industry has suffered one crisis after another. Governments, federal and provincial, have each time reacted to the immediate problem without reference to a long-term stabilization program. We believe that this short-sighted and crisis-oriented approach by governments and producers must be ended.

The Standing Senate Committee on Agriculture is composed of twenty Senators with a background in agricultural policy or a strong interest in agricultural issues. A major responsibility of the Committee is to study and evaluate agricultural legislation, passed in the House of Commons, and make recommendations on such legislation to the Senate. The Committee has also been empowered by the Senate "to examine from time to time any aspect of the Agricultural industry of Canada." In establishing its inquiry into the beef industry the Committee adopted the following terms of reference:

Moved by the Honourable Senator MacDonald and seconded by the Honourable Senator McGrand

That, with the knowledge that a steady supply of beef at reasonable prices is in the interest of both producers and consumers, and that the continuing depressed prices and market disruptions have so drastically affected the incomes of producers as to threaten the supply of beef and the viability of the industry with subsequent adverse effects on both producers and consumers, the Senate Standing Committee on Agriculture inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry, and particularly into:

- (a) the role of producers and governments in the establishment of stability;
- (b) the alternatives available for stabilizing the beef industry;
- (c) the effects of Canada's trade laws on the achievement of stability in the industry, and
- (d) the possibility of expanding international trade in Canadian beef to increase stability.

In the course of its Inquiry, the Committee has heard the views of producers and their organizations, ministers of agriculture, government officials, academics and consumers.¹ It is quite evident from these presentations to the Committee that beef producers and their organizations are agreed that stability in the Canadian beef industry is a desirable objective. However, it was clear from the beginning of the inquiry that there is no clear agreement on a solution to the problems besetting the industry.

¹Appendix A, page 75.

Among the suggestions made to the Committee, sometimes as a sole solution to the problems of the industry but most frequently as a component of a many faceted solution, was the regulation of the importation of beef and veal into Canada. As the effects of Canada's trade laws on the achievement of stability in the beef industry was one of the specific areas into which the Committee had decided to inquire, these suggestions were most welcome. It was not the intention of the Committee to make a special or interim report on this subject but subsequent events have created a situation in which it seems desirable for the Committee to do so.

The most important of these events was the discussions which the Committee had with the Minister of Industry, Trade and Commerce, the Honourable Jean Chretien, on 16 June 1977. When asked by Senator Molgat whether it was the Government's intention to continue with the quota arrangements after their termination on 31 December 1977, the Minister replied: "I do not know what we will do next year. We will determine the situation in the fall and then decide."

At this point, it was clear to the Committee that the federal government had not yet decided to implement a consistent long-term policy concerning the importation of beef and veal into Canada. Thus, the autumn was to be a time of evaluation and decision, an appropriate time indeed, for the Standing Senate Committee on Agriculture to place before the Senate, the government and the beef producers its conclusions and recommendations concerning the "effects of Canada's trade laws on the achievement of stability in the industry."

In its assessment of Canada's position in international beef trade, the Committee formulated six basic principles which it has decided to follow in the formulation of a long-term import policy for beef, veal and live slaughter cattle.

(1) Canada must have a strong and viable beef industry. The benefits this industry generates for all Canadians are significant and the lost revenue and unutilized resources resulting from a weakened beef industry would be of great economic and social cost to Canada.

(2) Canada's long-term trade policy for the importation of beef, veal and live slaughter cattle must have a positive stabilizing influence on both the long term supply and price of beef.

(3) Canadians must recognize that because of our inherent cost of production disadvantages Canada's beef trade with the United States must be revised. That revision should be on the basis of "a partnership between unequal partners."

(4) Canada's beef trading patterns have become distorted in the past eight years. Imports now comprise a larger share of our markets to the detriment of Canadian producers. There must be a return to a more normal balance between domestic production and imports.

(5) Beef prices in Canada will have to rise if a viable industry is to be maintained. However, import restrictions should not be used to create unreasonable prices for Canadian consumers.

(6) Canada must develop an import policy based on domestic realities and seek changes in international trading agreements, such as the General Agreement on Tariffs and Trade, which recognize the special problems of the industry and the destabilizing effects of the present agreements.

The beef industry in Canada is a vital element of our economy; it provides many jobs and considerable side benefits to related service industries. Beef production provides effective utilization of marginal farm land and agricultural crop residues. As a nation, therefore, we cannot afford to become overly dependent on other countries for this important foodstuff.

In the late 1960's and early 1970's Canada passed through a series of economic conditions which caused her to become a net importer of beef. The Committee feels this situation is unrealistic and believes that with the proper policy incentives, Canadian producers can recover some of this lost market share.

A complex set of international forces resulted in the harmonization of world beef production and the creation of surplus beef supplies in all the major exporting countries during the past four years. Throughout this period Canada did not have a consistent beef import policy, and we experienced a series of short term aberrations with most of our trading partners. The excessive levels of Oceanic imports in 1976 illustrate that Canada is presently poorly equipped to regulate foreign beef imports.

Our relationship to the United States has changed to the point where we must assess its impact on our market. Our industries are different even though they are presently closely linked. Canadian producers are at a distinct cost of production disadvantage compared to Americans in both the production of feeder animals and the finishing of slaughter cattle. These are the realities which must be recognized in establishing our trade policy with the United States.

The welfare of Canadian consumers is of the utmost concern to the Committee. During the past three years beef prices have been depressed, indeed beef has been a bargain. The price of beef should be restored to a

point where consumers are paying a just price and producers are receiving a reasonable return.

As a major trading nation Canada cannot disregard her international obligations. The implications for the beef industry of the present rules governing international trade were seriously considered. The Committee has concluded that Canada must take an aggressive and innovative stance in her own interests, towards modifying existing trade regulations under the General Agreement on Tariffs and Trade.

Beef producers across Canada have asked this Committee to improve our laws and regulations regarding the importation of cattle and beef. It is difficult to achieve a balance between the interests of producers, consumers, the food industry and our international obligations and still produce a realistic and comprehensive policy. The Committee is convinced, however, that its policy does meet these criteria. The Committee is confident that this proposal for the regulation of imports of beef and slaughter cattle will contribute significantly to the achievement of long-term stability in the Canadian beef industry.

Chapter I: The Canadian Beef Industry

Scope of the Domestic Industry

The beef industry is one of the most important industries in the Canadian economy. In the farm sector, receipts from the sale of beef, cattle and calves are the second largest source of income, their value exceeded only by revenues from grain sales. In the industrial sector, the meat packing industry is the largest food industry and the third largest manufacturing industry, behind only the automobile and the small appliance industries in terms of total sales and wages. Furthermore, it has been estimated that in 1971 the livestock red meat industry contributed 12 per cent or 10.97 billion dollars of Canada's gross national product of 92.1 billion dollars.¹ The beef industry is, therefore, important not only within the agricultural sector but within the economy as a whole.

The impact of the beef industry within the agricultural sector is significant. The predominant finishing process in Canada, grain feeding to slaughter weight, requires considerable quantities of feed barley, corn, and soybeans and provides a strong domestic market for these grains. Beef production also requires extensive quantities of agricultural land. In 1976 twenty-four million acres were devoted to improved pasture and hay land and an additional fifty million acres of range land was used mainly for beef production. In total about 45 per cent of Canada's available farm land is utilized for the provision of cattle forage and pasture. Indeed, in Western Canada some 33 percent of farm land can only be used for grazing.

The production of beef cattle takes place primarily in Western Canada although every province has at least some cattle raised for this purpose. The value of the Canadian beef herd on farms was \$2.75 billion in 1976.² The herds of the prairie provinces represented 77 per cent of the Canadian beef cow population in 1976. Ontario herds contained 11.5 per cent of the beef cow herd and 32 per cent of the steer population. This strong feeding industry is maintained by a large movement of feeder cattle from Western

¹Josling J. T. & G. I. Trant, *Interdependence Among Agriculture and other Sectors* Agricultural Economics Research Council of Canada, Ottawa, 1966

²Statistics Canada, *1976 Census of Canada, Agriculture, Livestock and Poultry on Census Farms*, Catalogue 96-852, Ottawa, 1977

TABLE I
Provincial Shares of Cattle Population, 1976

| Province | Total Cattle | Beef Cows | Steers 1 yr or over | Dairy Cows |
|----------------------|--------------|-----------|------------------------|------------|
| | % | % | % | % |
| British Columbia | 4.4 | 5.2 | 3.4 | 4.0 |
| Alberta | 30.8 | 36.9 | 33.1 | 7.9 |
| Saskatchewan | 20.9 | 28.3 | 17.1 | 3.8 |
| Manitoba | 9.4 | 11.4 | 9.3 | 4.6 |
| Ontario | 20.8 | 11.5 | 32.4 | 33.5 |
| Quebec | 11.4 | 5.3 | 2.7 | 41.4 |
| New Brunswick | 0.7 | 0.5 | 0.4 | 1.5 |
| Nova Scotia | 0.8 | 0.6 | 0.6 | 1.9 |
| Prince Edward Island | 0.7 | 0.3 | 1.0 | 1.3 |
| Newfoundland | 0.04 | 0.03 | 0.01 | 0.1 |
| Total Number | 14,969,641 | 4,295,579 | 2,323,661 | 1,979,077 |

Source: Statistics Canada, *1976 Census of Canada, Agriculture, Livestock and Poultry on Census-Farms*, (Ottawa, 1977)

Canada to Southern Ontario. Even so, the feeders on the Prairies finished 59 per cent of the steer population.

The structural changes long apparent in Canadian agriculture in general, such as the trend towards the consolidation of farms into larger units, have had their effects upon the beef industry as well. Between 1971 and 1976 there has been an upward shift in the size of the average beef herd. In 1971, 93 per cent of beef cows were in herds of 62 or less, but in 1976 only 60 per cent of cows were in herds of this size. Cows in herds of 122 cows or less represented 81 per cent of the total. In the feeding of beef steers and heifers, there have also been changes since 1971 when 90 per cent of cattle were fed in lots of fifty or less. At the last census, 29 per cent were fed in lots of 178 or more, representing the increasing trend to large scale or commercial feedlots in Southern Alberta and Western Ontario. However, even in these areas the remaining 71 per cent, fed in lots of 177 or less, were mostly finished in farm sized feeding operations. In some areas the scale of operations is smaller, for example, in 1976, 75 per cent of the steers in Saskatchewan, with the second largest cattle population, were fed in lots of 77 or less.

Even with the trends towards larger herd sizes for both breeding and finishing and the development of the intensive large scale feeding

operations as an important element in the industry, the great majority of cattle are still raised and finished on family-sized mixed farming operations. The majority of producers combine their beef enterprise with other enterprises to maximize the use of resources, such as marginal land, and to balance and diversify the sources of farm income. This has important implications for the development of long-term stabilization programs.

Canada is also a major exporter of beef and dairy breeding stock. Our largest market for beef breeding stock is the United States. Dairy stock is also sent primarily to American buyers but Mexico, Trinidad-Tobago, Spain and Italy are also big customers. This trade, illustrated in Table II, is an important aspect of our cattle industry. The improvement of breeding stock is important to every cattle producing country and can best be achieved through reciprocal free trade.

TABLE II
Value of Breeding Cattle Exported

| Year | Purebred Dairy | Purebred Beef |
|------------------------------|----------------|---------------|
| Value in millions of dollars | | |
| 1973 | 20.1 | 12.3 |
| 1974 | 14.0 | 21.1 |
| 1975 | 13.4 | 11.3 |
| 1976 | 17.6 | 10.9 |

The dairy herd is also a major source of beef supply in Canada, providing 25 per cent of the beef consumed in Canada. Dairy calves from Ontario and Quebec produce the majority of the veal, a product which is consumed mainly in Eastern Canada. In Western Canada many male dairy calves are fed out along with the beef calves. Dairy type animals will usually bring a lower market price than beef calves of the same grade because of what packers and retailers claim is poor consumer acceptance. For this reason, dairy producers are usually unable to achieve a profitable return on the sale of their male dairy calves.

Marketing of Beef in Canada

The Canadian market for beef is similar to that of many other agricultural products, the supply is centered in the west and the demand or consumption occurs in the east. The Montreal market, which is mainly supplied with Western beef, causes the largest movement of Canadian beef. Alberta ships about 40 per cent of its weekly slaughter while Manitoba and

Saskatchewan combined ship about 30 per cent of their weekly slaughter into the Montreal market. The majority or 75 per cent of this beef moves by rail in carcass form. However, a recent innovation and one which is important to the Western packing industry, is the shipment of "boxed beef" or primal and sub-primal cuts. Presently 39 per cent of carcass beef is processed in this way for the retail trade and further growth could add jobs to the Prairie economy.

Toronto is another major beef market. The majority of finished animals supplying this market are fed out in Ontario. In order to supply this volume Ontario feeders must bring 300,000 to 500,000 feeder calves from the West each fall.¹ These calves are fed primarily on corn and corn silage grown in Ontario, in fact less than 5 per cent of the cattle are fed on Western feed grains. Large numbers of cows and bulls also move into the Toronto market from the Prairies.

The marketing of beef cattle involves a large movement of cattle from west to east. Some studies contend that this east-west movement is wasteful and that cattle should move north and south between Canada and the United States. The Committee doubts that this change would be in the long term interests of the Canadian beef industry. It would reduce Canada to a supplier of feeder calves, deprive grain farmers of a valuable market for feed grains, and increase Canada's dependence on imports.

Recent Changes in Canada's Trade Patterns

Canada is an importer and exporter of beef, veal and slaughter cattle, and therefore a participant in the international beef trade. During the past decade instability in this market, indeed in all agricultural commodity markets, has increased with serious implications for Canada.

The majority of Canadian trade in cattle and beef and veal is with the United States, Australia and New Zealand, with a small trade in processed meats with some South American countries. Imports from all sources have increased over the last decade forcing Canadian producers to accept a smaller and smaller share of the Canadian market. Imports equalled 1.7 per cent of Canadian production in 1967 but had increased to 13.3 per cent in 1976, as illustrated in Table III.

Canadian beef production follows a predictable cycle which is closely tied to the beef production cycles in the United States. The Canadian

¹Agriculture Canada, *The Canadian Beef System*, Food Systems Branch, November 1976, p. 5.

TABLE III
Historical Relationship of Imports to Canadian Domestic Production¹ of Beef and Veal

| Year | Domestic Production of Beef and Veal ² | New Zealand | | Australia | | United States | | Total Imports as percent of production |
|------|--|------------------|--------------------------------------|------------------|--------------------------------------|------------------|--------------------------------------|--|
| | | lbs ² | percent of domestic production | lbs ² | percent of domestic production | lbs ² | percent of domestic production | |
| 1967 | 1,887,352 | 8,261 | 0.4 | 14,088 | 0.7 | 12,430 | 0.6 | 1.7 |
| 1968 | 1,991,084 | 9,573 | 0.5 | 16,500 | 0.8 | 5,943 | 0.3 | 1.6 |
| 1969 | 1,908,966 | 114,433 | 6.0 | 44,477 | 2.3 | 22,756 | 1.2 | 9.5 |
| 1970 | 1,875,297 | 112,923 | 6.0 | 83,896 | 4.5 | 8,544 | 0.5 | 11.0 |
| 1971 | 1,976,091 | 94,007 | 4.8 | 37,553 | 1.9 | 24,655 | 1.2 | 7.9 |
| 1972 | 1,978,853 | 73,391 | 3.7 | 87,503 | 4.4 | 38,194 | 1.9 | 10.0 |
| 1973 | 1,976,432 | 74,133 | 3.8 | 88,255 | 4.5 | 49,719 | 2.5 | 10.8 |
| 1974 | 2,076,521 | 83,911 | 4.0 | 69,678 | 3.4 | 25,826 | 1.2 | 8.6 |
| 1975 | 2,313,146 | 82,945 | 3.6 | 97,067 | 4.2 | 16,286 | 0.7 | 8.5 |
| 1976 | 2,407,917 | 120,405 | 5.0 | 163,619 | 6.8 | 35,446 | 1.5 | 13.3 |

¹includes cattle imported for slaughter.

²expressed in 000's lbs. (cold dressed carcass weight basis).

market, being one-tenth the American, is subject to the expansions and contractions in beef production in the United States and causes Canadian beef prices to be established on the basis of supply and demand in the American market.

Until 1969, Canada was in a net export position when both beef and live cattle are considered. However, there were years when there was a small negative balance, for example, 1967. (Table 3 Appendix C). The reasons behind this abrupt change in our trade position can be attributed to several interrelated factors, including a restriction of Canadian beef supply, an increased concentration on exports by foreign suppliers, and a change in the quantity and type of demand for beef in Canada.

In the late 1960's beef producers were faced with a peculiar situation. There was a world surplus of grain which meant Canadian producers had large stockpiles and prices were low. In 1969 the price of beef began to increase and producers seeing a chance to utilize surplus grain and benefit from a rising beef market began to increase their herds. This decision resulted in the producers holding back heifers for breeding and thus creating a shortage of supply on the Canadian market.

The late 1960's and early 1970's were also a period of rapid economic growth characterized by an increase in the rate of growth of expenditures on consumer goods and services.¹ This indicates a general rise in incomes and purchasing power. Beef consumption is strongly income elastic, that is as income rises larger per capita amounts of beef are purchased. This increasing prosperity resulted in an increasing consumption of beef in the early 1970's even though prices were also rising. (Table IV) This rapid increase can be more vividly illustrated by comparing growth in per capita beef consumption between 1955 and 1969 when the rate was 1.0 pounds per year with the average increase between 1970 and 1976 when the rate was 3.6 pounds per year. As beef production was declining at this time, there was an opportunity for imports to increase their share of the Canadian market.

Australia and New Zealand had been steadily increasing their cattle populations since 1967² and the increased meat production was channelled into the growing international market.³ It was not surprising, therefore, that Canadian imports from Oceania increased sharply in 1969 and continued at high levels through the early 1970's, reaching their peak in 1976.⁴

¹Consumer expenditures on goods and services rose at an average annual rate of 2.28 per cent from 1963 to 1967, but from 1968 to 1972 the average annual rate of increase was higher at 3.66 per cent, Department of Finance, *Economic Review*, May 1977, Ottawa. P. 173

²Table V, page 16.

³Table VI, page 24.

⁴Table III, page 11.

TABLE IV
Canadian Per Capita Consumption

| (lbs cold dressed carcass weight) | | | |
|-----------------------------------|-------|------|-------|
| Year | Beef | Veal | Total |
| 1955-59 | 70.3 | 8.1 | 78.4 |
| 1960-64 | 74.2 | 7.0 | 81.2 |
| 1965-69 | 85.5 | 6.9 | 92.4 |
| 1970 | 85.6 | 4.7 | 90.3 |
| 1971 | 89.3 | 4.7 | 94.0 |
| 1972 | 92.7 | 3.8 | 96.5 |
| 1973 | 91.9 | 3.2 | 95.1 |
| 1974 | 94.9 | 3.5 | 98.4 |
| 1975 | 102.2 | 5.4 | 107.6 |
| 1976 | 110.6 | 4.9 | 115.5 |

Source: Statistics Canada, *Estimates of Production and Disappearance of Meats*, 1973, 1974, 1975, 1976

Another important trend developing in Canada in the early 1970's was the increased consumption of lower quality ground beef as hamburger. In Canada, the percentage of beef consumed as hamburger increased from 25 per cent in 1969 to 33 per cent in 1974. In dollar terms, consumers spent 21 per cent of their beef budget on hamburger in 1969 and 26 per cent in 1974.¹ The same trend is evident in the United States where consumers in 1976 consumed as ground beef, 40 per cent of a record 125 lbs of beef per person. This figure compares to a ground beef consumption of 23 per cent in 1974 and 17 per cent in 1972.² Part of the reason for this increase in ground beef consumption is the increasing amount of beef that is now consumed away from home. In 1973, 30 per cent of beef sales were accounted for by the food service industry. There has also been a rapid growth of fast food outlets based mainly on beef sales (hamburger chains, steak houses, roast beef specialty houses). Experts are predicting that soon Canadians will be eating two out of three meals away from home. Oceanic imports are an ideal commodity for this market as the boneless grass fed beef is utilized in hamburgers and the other lean cuts are ideal for budget restaurants or institutions. Thus the problem of reduced supply, increased consumption and change in tastes were to a large extent solved by the importation of Oceanic beef. It was this increased importation of boneless beef and cuts from Oceania which tipped our export balance in 1969 and forced Canada to become a net importer of beef.

¹Statistics Canada, *Consumer Expenditure Surveys—Summary of 14 Canadian Cities Consumer Income and Expenditure Division*, Ottawa, 1975

²Helming, William C. *Livestock Outlook and Demand for Meat*, Kansas City, Mo. January, 1977

If Canadians chose to import all their beef from the cheapest possible source they would perhaps have a less costly product on their table but the consequences would be disastrous. To import 100 per cent of Canadian beef and veal consumption in 1976 would have cost \$1.8 billion. This would seriously affect our already sagging trade balance and since there would be no domestic beef industry, it could mean a 12 per cent or \$11 billion reduction in economic activity in Canada. For these critical economic reasons alone Canada must maintain a strong beef industry.

The beef supply and demand situation of the late 1960's and early 1970's was an abnormal occurrence based on a peculiar combination of circumstances. It was due in part to international agricultural commodity fluctuations and North American and Canadian economic conditions. The vital question, however, arising from this brief analysis is whether or not there should be a return to a more normal pattern now that the Canadian industry has had time to adjust to these dramatic changes? Should foreign imports be allowed to force Canadian producers to accept a permanently lower share of the Canadian beef market? The Committee has concluded that Canadian producers must be given the incentive to regain a larger share of our market and to move closer to the normal trading and production patterns which existed prior to 1969.

Canada cannot produce beef as cheaply as the Oceanic countries or in fact as cheaply as the United States, but given the opportunity to change and adapt their industry Canadian producers can provide beef of any type in an efficient manner and at a reasonable price to consumers. This, of course, does not mean the suspension of foreign beef imports, because up to certain levels imports are necessary to completely supply our market. It does mean, however, that these imports must be regulated in a manner which allows Canadian producers to adjust to recent changes and also have confidence that imports will not affect the stability and character of the industry as they have seriously done in the past.

Chapter II: Recognizing Realities

When developing its proposed trade policy for the Canadian beef industry the Committee considered very closely the international situation: the long-term trends in world production and trade; the trade policies of the importing and exporting countries; and the competitiveness of the industries in the major producing countries, but particularly Canada and the United States. The events of the past decade must be understood if the problems of the Canadian beef industry are to be appreciated. Such an understanding is also necessary if Canadians are to recognize what aspects of our trade policies must be changed to revive and to maintain a viable beef industry.

The International Beef Cycle

One of the most important factors in the continuing crisis in the beef industry has been the development in the late 1960's and early 1970's of a world beef cycle (Table V). Under certain conditions, for example, if the major beef producing regions of the world had separate or countervailing cycles and if beef traded freely between countries, then the beef cycle, in its various manifestations would be a stabilizing factor in the international market. However, this has not been the case in the past decade. As the beef cycles of the major importing and exporting countries have come into harmony the potential for great instability as a result of minor changes in the supply and demand situations in one or more of the major producing regions has increased dramatically. The fact that the international economic system suffered an incredible shock with the energy crisis of 1973/4 and went into a recession was no small change as far as the international beef market was concerned. It caused the premature collapse of the world beef cycle and resulted in falling prices, trade restrictions and considerable instability.

The beef cycle is basically a sustained market imbalance caused by the biological cycle of cattle and the decisions of beef producers. The cattleman's decision to expand production to meet an expected increase in demand necessarily occasions a shortfall in immediate market supplies as

TABLE V
Total Number of Cattle on Farms in Certain Countries, 1970-76.

| Country | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 ² |
|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|
| - Thousands - | | | | | | | | | | |
| North America | | | | | | | | | | |
| United States | 108,645 | 109,152 | 109,885 | 112,369 | 114,578 | 117,862 | 121,534 | 127,670 | 131,826 | 127,976 |
| Canada | 11,749 | 11,775 | 11,475 | 11,985 | 12,274 | 12,690 | 13,268 | 14,011 | 13,699 | 13,652 |
| Europe - EEC | | | | | | | | | | |
| France | 21,184 | 21,680 | 22,093 | 21,719 | 21,737 | 21,699 | 22,509 | 23,949 | 24,327 | 24,539 |
| Germany, F.R. | 13,973 | 13,981 | 14,061 | 14,286 | 14,026 | 14,121 | 14,764 | 15,138 | 15,032 | 15,266 |
| United Kingdom | 12,171 | 11,996 | 12,094 | 12,585 | 12,804 | 13,483 | 14,445 | 15,250 | 14,764 | 14,013 |
| Italy | 9,700 | 9,582 | 10,067 | 9,563 | 8,721 | 8,611 | 8,751 | 8,407 | 8,153 | 8,271 |
| Netherlands | 3,633 | 3,663 | 3,768 | 4,314 | 4,201 | 4,306 | 4,675 | 4,979 | 4,956 | 4,969 |
| Ireland | 5,150 | 5,030 | 5,086 | 5,966 | 6,134 | 6,438 | 6,976 | 7,214 | 6,927 | 6,688 |
| Belgium-Luxembourg | 2,780 | 2,798 | 2,865 | 3,080 | 3,032 | 3,017 | 3,166 | 3,260 | 3,202 | 3,011 |
| Denmark | 3,231 | 3,142 | 3,004 | 2,842 | 2,723 | 2,788 | 2,957 | 3,115 | 3,060 | 3,060 |
| Oceania | | | | | | | | | | |
| Australia | 18,270 | 19,218 | 20,598 | 22,162 | 24,372 | 27,373 | 29,101 | 30,839 | 32,793 | 33,412 |
| New Zealand | 7,747 | 8,247 | 8,605 | 8,777 | 8,818 | 8,755 | 9,088 | 9,415 | 9,653 | 9,777 |

| | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--|
| Latin America | | | | | | | | | | | |
| Argentina | 51,277 | 51,465 | 52,000 | 48,440 | 49,786 | 52,300 | 54,771 | 55,355 | 58,000 | 60,500 | |
| Brazil | 90,060 | 89,992 | 92,276 | 95,268 | 78,258 | 81,000 | 85,000 | 90,437 | 92,480 | 94,802 | |
| Uruguay | 8,300 | 8,300 | 8,400 | 8,548 | 8,700 | 9,273 | 9,860 | 10,790 | 11,362 | 11,500 | |
| Mexico | 23,294 | 26,900 | 27,500 | 24,876 | 25,124 | 26,081 | 26,830 | 27,512 | 28,700 | 28,772 | |
| Eastern Europe | | | | | | | | | | | |
| U.S.S.R. | 97,100 | 97,200 | 95,700 | 95,162 | 99,225 | 102,434 | 104,000 | 106,266 | 109,122 | 111,034 | |
| Poland | 10,768 | 10,940 | 11,049 | 10,844 | 11,076 | 11,452 | 12,192 | 13,023 | 13,254 | 12,879 | |
| Hungary | 2,015 | 2,095 | 2,063 | 1,933 | 1,917 | 1,901 | 1,965 | 2,035 | 2,041 | 1,904 | |
| Japan | 2,928 | 3,155 | 3,458 | 3,593 | 3,615 | 3,568 | 3,598 | 3,650 | 3,644 | 3,717 | |
| World Total¹ | 1,149,800 | 1,162,200 | 1,190,954 | 1,243,360 | 1,111,126 | 1,130,575 | 1,145,946 | 1,178,207 | 1,203,169 | 1,216,451 | |

Sources: United States Department of Agriculture. *Agricultural Statistics* Statistics Canada. *Livestock and Animal Products Statistics* Economic Commission for Europe. *Review of the Agricultural Situation in Europe*. Australian Meat Board. *Annual Report*. New Zealand Meat Producers Board. *Annual Report* Food and Agriculture Organization. *Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics*, January 1977; *Production Yearbook*.

¹ FAO estimate of world cattle population

² Provisional data

more cows and heifers are retained for breeding. With the shortfall in supplies and the increased demand, prices rise, which in turn encourages producers to increase production. Prices continue to rise throughout the time it takes to raise the new calves to mature slaughter weights. As marketings increase, supply will exceed demand and then as prices decline, the cycle will turn down. Producers will increase further their marketings as prices continue to fall but eventually, the decline will exhaust itself. Herd sizes will have dropped to a level where marketings cannot satisfy demand and there will be an upturn in prices. The collapse of one beef cycle generates the next.

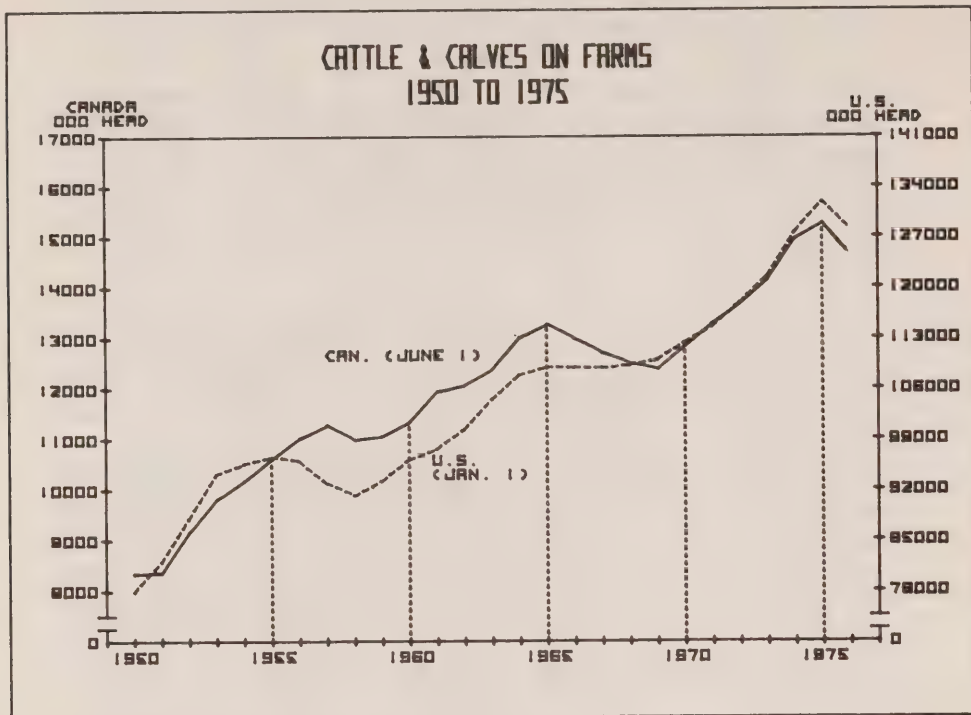
The general causes of the trend towards greater harmony among the regional beef cycles can be identified. The most important has been the continuation of significant economic growth in the developed countries in recent decades. Increasing per capita incomes in these countries has been accompanied by increased consumption of beef. In the late 1960's it was a common assumption that economic growth would be sustained and that the demand for beef would rise to even higher levels. For example, the Federal Task Force on Agriculture in its report dated December 1969 predicted that "world demand for beef will continue to rise more rapidly than supply and world prices will be strong."¹ An equally important factor, especially in the creation of regional beef cycles, has been the policy decisions of governments concerning agricultural development and trade.

The beef industry in Canada in the past thirty years has experienced three cycles (Figure I), each of which has become more closely related to the cycle in the United States first because of the increasing dependence of our economy on the American economy and second, because of the relatively free trade in beef, veal, and live cattle on the continent. The current North American cycle began with the upturn in cattle population in 1968/9, a time of economic optimism and plentiful supplies of cheap feed grain.

In Europe, the establishment of the European Economic Community has been the primary cause of a synchronized regional cycle. In 1968 the Community created a single market for industrial and agricultural products by setting up a full customs union. Through its Common Agricultural Policy, the Community also encouraged increased beef production to alleviate the severe problems of its dairy industry and to increase its self-sufficiency in beef. To achieve this expansion, financial assistance was provided to producers, the tariff walls were raised high and the guide prices, which influence the market price and govern market intervention (government purchases) were increased frequently. These

¹Federal Task Force on Agriculture, *Canadian Agriculture in the Seventies*, (Ottawa December 1969) p. 163

FIGURE I



Source: Agriculture Canada, Economics Branch.

actions integrated the European beef industry to a high degree and set it on a course of expansion.

Western Europe and North America while major producing regions are the greatest importers of beef. South America and the Oceanic countries are the major exporting regions. The beef industries there were also in an expansionary phase which contributed to the harmonization and development of the world cycle. In 1969, the New Zealand government initiated an incentive scheme to increase dairy beef output and to diversify the sources of farm income. Several years earlier Australian producers had reacted to the relative changes in the prices of wool, mutton and beef by increasing their cattle herds. As a result, the national cattle population rose by some fifteen million to over thirty-three million between 1967 and 1976.

Synchronization into a world cycle was not complete for the cycles of some Latin American countries lagged behind these of North America, Western Europe and Oceania. For example, the cycle in Argentina only climaxed in 1969; meat output rose and prices fell. By 1971 declining meat

production and high prices caused the government to intervene by curtailing domestic consumption and stimulating cattle production to maintain export volumes and foreign exchange earnings. The Brazilian and Mexican cycles also lagged but again cattle populations began to increase in the early 1970's. Uruguay, the second largest South American exporter continued to increase its herd from 1969.

Trade Patterns and Barriers

Beef is consumed primarily in the country of its production with the result that less than eight per cent is involved in international trade. Nevertheless world trade in beef, veal and slaughter cattle was not in 1969 and is not now free trade. Most countries have barriers or restrictions of one type or another to control or prohibit the entry of beef into their markets from other countries.

There are two major flows of trade in fresh and frozen beef and veal. The first is from the Oceanic countries to Japan and North America. The second from the South American countries to Western Europe. South American imports to North America are limited by health restrictions which prohibit the entry of uncooked meats from countries where foot and mouth disease is prevalent.

There are also quantitative barriers to trade such as tariffs and quotas. Japan stringently controlled the entry of beef throughout the 1960's even though demand was increasing very quickly as a result of the "economic miracle." Even when this market was opened up in the early 1970's (the annual quota increased from 19,000 tonnes in 1968/9 to 160,000 tonnes for 1973/4), the government tried to ensure that beef was bought at the cheapest price possible by both the private trade and the government import agency.

The United States has limited access to its markets through its *Meat Import Act* and its *Agricultural Act*. Under section 204 of the latter the United States negotiates bilateral agreements with its trading partners which provide for the voluntary restraint of exports of beef, veal, pork and other meats. Such agreements are possible because the *Meat Import Act* provides that import quotas must be calculated and that action to restrict imports must be taken if they exceed the quota levels by more than 110 per cent. The quotas are calculated on the basis of the historical level of imports in the period 1959 to 1963 and on the change in American beef production since then. The Act also provides that the President may suspend the quotas in the interests of national security or for the provision of adequate supplies.

The United States also utilizes tariffs to control imports. On fresh and frozen beef the tariff is 3 cents per pound unless the meat has been processed, for example, boxed beef of specialty cuts. Then the tariff is charged on an *ad valorem* basis at a rate of 10 per cent. An *ad valorem* tariff of 7.5 per cent is charged on canned beef. Live cattle enter under tariffs of either 1.5 cents or 2.5 cents per pound depending on the volume of imports.

The European Economic Community has tried to maintain stability in its beef markets by isolating them from the world market by a system of import duties and variable levies. The import duties are *ad valorem* tariffs: 16 per cent on live cattle; 20 per cent on meat, fresh, chilled or frozen; and 26 per cent on preserved meat and meat preparations. In addition to the tariffs, import levies on cattle and calves may be applied depending upon comparisons of import prices and Community prices. When market prices fall below an established guide price an import levy amounting to 100 per cent of the difference between the guide price and the lowest import price is charged on live cattle and a related levy is charged on imports of fresh, frozen or preserved meats. Both the price comparisons and the levies are determined on a weekly basis.

Traditionally, Canada has not regulated the volume of imports of beef, veal or slaughter cattle. However, tariffs have been charged at rates of 1.5 cents per pound on live cattle, regardless of volume, and 3 cents per pound on fresh or frozen beef and veal, regardless of the degree of processing. Our tariffs on canned beef are on an *ad valorem* basis and have varied up to 20 per cent.

It is obvious that Canada has the least restrictions against imports, that our beef industry has the least protection against competition from lower cost beef, veal and live cattle. The trade policies of the European Economic Community and the United States have been developed to promote either price or supply stability; they are specifically linked to domestic agricultural policy goals. Canada's restrictions on the importation of beef are not so linked. This lack of direction was to have disastrous effects on the beef industry from 1973 onward.

Recession and the Collapse of the World Beef Cycle

The trade restrictions and barriers established by the major beef importing nations were not mechanically applied throughout the past decade. Adjustments were made in light of changing conditions: first, in the period 1968 to 1973 when demand increased significantly and domestic production lagged; and, then, in 1974 when supply exceeded demand

during a period of recession. All the importing countries, including Canada, made adjustments although in the latter period the particular reasons varied somewhat. The adjustments and their effectiveness varied also, some were drastic, others were long-term and still others were abandoned too soon.

There was a relatively consistent pattern of behaviour by importing countries during the period 1968 to 1973. It was towards allowing imports greater access to the domestic market (Tables VI and VII). The tremendous increase (842 per cent) in quota allocation by the Japanese government has already been mentioned. The Americans, although they negotiated voluntary restraint agreements in each year, suspended the provisions of the *Meat Import Act* in 1971, 1972, and 1973 to encourage additional imports. The European Economic Community lifted its trade restrictions on beef during the first three quarters of 1973 to encourage imports and satisfy demand at a time of declared scarcity. Even Canada took steps to reduce the impediments to the importation of beef during this period of rising prices. The federal budget of February 1973 provided for the removal of the tariffs on beef (3 cents per pound) and live cattle (1.5 cents per pound).

This trend towards freer and greater international trade in beef suffered its first reversal in the North American market as governments implemented policies to bring the general inflation under control. In the United States as part of its continuing income and price controls program, the government, in March 1973, imposed a ceiling on retail meat prices which effectively froze the live cattle price. As the ceiling did not apply to imported meat or imported live cattle the flow of these increased significantly when American producers began to withhold their cattle from market in the anticipation of even higher prices when the freeze ended in September.

The producers' hopes were not realized for when the ceiling was lifted there was a flood of cattle onto the market and prices tumbled. The considerable export demand for Canadian beef during the freeze had set the Canadian market at a slightly higher level. The American flood started to flow into Canada, into markets unprotected by even nominal tariffs. On 21 September 1973 the Canadian government re-established the pre-February tariffs on live cattle and dressed meat signalling what was to become the new trend, the imposition of drastic trade restrictions. The nominal tariffs had little effect. Live cattle imports increased to a rate of 20,000 head per week by the end of October, roughly 30 per cent of the total slaughter, so on 2 November 1973 import surtaxes of 3 cents and 6 cents per pound were imposed on live cattle and dressed meat.

Canada's action did not cause the round of restrictions that was to follow in the next twelve months nor did the situation on the North American market. No, an event more calamitous than these minor aberrations shook the world economic system. The oil embargo, utilized as a weapon in the October 1973 war in the Middle East, precipitated an economic crisis and then a recession in the developed countries. Unfortunately, this happened at the time when beef supplies caught up with and then surpassed demand.

With the prices of most basic commodities, but especially energy, rising, the level of inflation increased. In the major OECD countries the growth rate fell from an average of 6.5 per cent in 1973 to -1.5 per cent (annual rate) in the first six months of 1974. The recent gains in personal real income were eroded, workers sought "catch-up" pay increases and began to decrease consumption. Countries too were forced to make difficult choices, to restrict imports, reduce consumer demand and increase domestic self-sufficiency.

In Japan, with industry now dependent on very costly imported energy and other basic commodity supplies, the government moved in February 1974 to cut the beef import quotas from the expected 90,000 tonnes in the first six months to 40,000 tonnes. Only a few months later, in May, the quota was suspended for the remainder of the year and this important market for Oceanic beef was lost.

The situation in the European Economic Community was more complex but the solution adopted was similar. There the problems of the beef producers, now selling on a surplus market, and of the stagnant economy caused the restriction of beef imports. The Community's policy of intervening on the market when prices fell below established levels resulted in the creation of a "beef mountain" by early 1974. Member countries, notably Ireland, France, and Italy called for the re-introduction of the safeguard measures to limit imports from third countries. The concern of Ireland and France was as the major producers of beef for intra-Community trade, while that of the Italian government was over its growing balance of payments deficit.

The decision by the European Economic Community came in April 1974 when licenses to import beef were linked to purchases of equivalent quantities from the intervention stocks and when the export sales of beef and veal were authorized at 25 per cent off purchase costs to facilitate competition on the world market. These actions had only a limited effect, stocks continued to rise as supplies flowed onto the market and as consumer resistance to rising prices strengthened. In July an embargo on

TABLE VI
Imports of Fresh, Chilled and Frozen Beef and Veal Into Certain Countries, 1967-1976³

| Country | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1975 | Jan.-June 1976 ² |
|--------------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------------------|
| | Thousand Tonnes | | | | | | | | | | |
| North America | | | | | | | | | | | |
| United States | 381.8 | 429.7 | 470.2 | 527.1 | 517.6 | 602.3 | 611.6 | 490.4 | 557.3 | 273.4 | 319.5 |
| Canada | 10.2 | 9.5 | 49.3 | 61.0 | 46.9 | 60.5 | 67.8 | 53.7 | 58.3 | 35.7 | 46.1 |
| Europe - EEC | | | | | | | | | | | |
| France | 35.1 | 33.2 | 73.8 | 72.4 | 68.5 | 153.4 | 167.6 | 117.3 | 159.6 | 65.6 | 75.9 |
| Germany, F.R. | 134.0 | 172.2 | 192.8 | 185.3 | 178.5 | 257.9 | 237.0 | 175.9 | 197.1 | 64.1 | 110.1 |
| United Kingdom | 273.4 | 261.2 | 344.9 | 264.8 | 252.8 | 277.7 | 270.3 | 249.2 | 196.4 | 86.0 | 86.7 |
| Italy | 324.2 | 249.6 | 261.0 | 290.2 | 367.3 | 334.1 | 433.2 | 296.8 | 320.5 | 140.6 | 148.8 |
| Netherlands | 41.5 | 51.6 | 58.0 | 43.5 | 41.7 | 77.5 | 84.2 | 48.0 | 44.9 | 19.4 | 34.6 |
| Ireland | - | - | - | 0.3 | 0.3 | 0.2 | 0.5 | 0.7 | 1.7 | - | - |
| Belgium-Luxembourg | 30.1 | 36.1 | 20.9 | 18.7 | 21.7 | 33.3 | 35.7 | 20.4 | 29.2 | 13.1 | 18.9 |
| Denmark | 0.8 | 0.8 | 1.2 | 1.6 | 1.7 | 1.0 | 0.8 | 0.6 | 1.1 | - | - |
| Oceania | | | | | | | | | | | |
| Australia | - | - | - | 0.1 | 0.3 | 0.1 | - | 0.1 | 0.2 | - | - |
| New Zealand | - | - | 0.6 | 0.4 | 0.3 | 0.6 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | - | - |

Sources: Economic Commission for Europe, *Review of the Agricultural Situation in Europe*. Food and Agriculture Organization, *Trade Yearbook*

¹FAO estimate of total imports

2 Provisional data

3 Product weight basis

TABLE VII
Exports of Fresh, Chilled and Frozen Beef and Veal from Certain Countries, 1967-1976³

| Country | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | Jan.-June | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|-------------------|
| | | | | | | | | | | 1975 | 1976 ² |
| — Thousand Metric Tons — | | | | | | | | | | | |
| North America | | | | | | | | | | | |
| United States | 8.1 | 7.1 | 7.6 | 8.5 | 13.9 | 19.6 | 32.4 | 21.3 | 20.4 | 8.8 | 18.3 |
| Canada | 13.4 | 22.7 | 21.5 | 47.2 | 37.6 | 28.1 | 30.4 | 20.5 | 11.5 | 2.4 | 21.2 |
| Europe — EEC | | | | | | | | | | | |
| France | 91.3 | 154.9 | 124.7 | 114.4 | 142.7 | 123.1 | 134.5 | 251.6 | 291.6 | 161.3 | 149.2 |
| Germany, F.R. | 15.3 | 29.5 | 46.0 | 55.4 | 54.8 | 46.0 | 76.4 | 116.5 | 137.8 | 77.4 | 56.3 |
| United Kingdom | 6.3 | 2.8 | 7.3 | 9.9 | 13.7 | 52.9 | 65.5 | 60.3 | 114.6 | — | — |
| Italy | — | — | 1.0 | 0.9 | 0.8 | 0.8 | 0.5 | 0.5 | 2.5 | — | — |
| Netherlands | 66.5 | 84.9 | 96.3 | 114.5 | 111.0 | 114.7 | 120.7 | 134.2 | 137.3 | 67.4 | 61.3 |
| Ireland | 148.0 | 117.1 | 121.8 | 140.4 | 147.9 | 128.9 | 131.1 | 199.0 | 270.4 | 111.7 | 83.6 |
| Belgium — Luxembourg | 23.6 | 26.6 | 15.4 | 17.4 | 23.4 | 29.0 | 31.7 | 28.8 | 32.1 | — | — |
| Denmark | 107.6 | 98.6 | 78.6 | 70.1 | 78.8 | 69.9 | 93.2 | 105.3 | 128.5 | 60.6 | 70.7 |
| Oceania | | | | | | | | | | | |
| Australia | 262.5 | 255.9 | 256.1 | 327.9 | 339.1 | 402.1 | 582.7 | 493.3 | 417.6 | 239.0 | 270.3 |
| New Zealand | 106.2 | 129.3 | 133.3 | 177.7 | 180.9 | 186.2 | 202.7 | 183.4 | 192.4 | 103.3 | 51.9 |

| | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------|------|
| Latin America | | | | | | | | | | | |
| Argentina | 379.2 | 254.9 | 404.6 | 351.5 | 230.7 | 385.3 | 288.1 | 106.3 | 71.1 | 41.1 | 80.0 |
| Brazil | 11.6 | 39.2 | 77.6 | 98.3 | 88.7 | 155.6 | 98.5 | 19.2 | 5.3 | 4.2 | 6.0 |
| Uruguay | 57.9 | 95.6 | 106.5 | 130.7 | 80.3 | 104.9 | 99.1 | 99.6 | 78.7 | 13.9 | 70.0 |
| Mexico | 21.4 | 32.6 | 35.4 | 37.2 | 34.7 | 41.7 | 27.6 | 13.8 | 4.7 | - | - |
| Eastern Europe | | | | | | | | | | | |
| U.S.S.R. | - | - | - | - | - | 37.0 | 47.2 | 27.4 | 17.6 | - | - |
| Poland | 23.2 | 28.7 | 37.9 | 17.3 | 18.7 | 18.1 | 33.4 | 51.7 | 60.0 | - | - |
| Hungary | 24.4 | 22.6 | 28.3 | 27.3 | 20.9 | 16.7 | 22.7 | 19.4 | 57.0 | - | - |
| Japan | - | - | - | - | - | 0.017 | 0.019 | 0.008 | 0.007 | - | - |
| World Total ¹ | 1,597.6 | 1,648.4 | 1,857.9 | 2,009.2 | 2,063.2 | 2,352.2 | 2,548.6 | 2,260.3 | 2,394.1 | - | - |

Sources: Economic Commission for Europe, *Review of the Agricultural Situation in Europe*. Food and Agriculture Organization. *Trade Yearbook*

¹ FAO estimate of total exports

² Provisional data

³ Product weight basis

the importation of beef, veal and live cattle from third countries was imposed. This was done under the "protection clause" of the *Treaty of Rome* which permits such actions when imports cause or threaten to cause serious market disruptions which might jeopardize the objectives of the Common Agricultural Policy. The embargo, originally scheduled to expire on 31 October 1974, was extended indefinitely by the Council of Agricultural Ministers in September.

The European Economic Community acted to restrict imports and to stabilize its beef market after the favourable world market was suddenly reversed. By so doing it further disrupted the world market by reducing its size. Exports from South American and from Oceania now only had access to the North American market but even there they had to compete with subsidized exports from Western Europe. Prices in the exporting countries began to weaken and then to collapse. In the fourth quarter of 1973, for example, the Australian beef price was 71.2 cents (U.S.) per kilogram liveweight, and by the fourth quarter of 1974 it had fallen to 21.2 cents (U.S.).¹

There were changes in the North American trade situation during this same time. The import surcharges imposed by the Canadian government in November 1973 were removed in three equal stages in January and February 1974. The continental market had only a brief return to its normal restrictions before an embargo was imposed on the importation into Canada of American beef, lamb, mutton, live cattle and sheep. On 9 April 1974 an import certification program was established to prevent the entry of meat or animals whose growth had been stimulated by the use of diethylstilbestrol (DES), a hormone linked to cancer. This action, although taken on health grounds, was clearly of assistance to the Canadian beef industry. Without the ban Canadian producers would have been at a considerable disadvantage. Agreement between the two governments on an acceptable DES certification program was finally reached on 2 August 1974 and imports were permitted to resume.

However, within two weeks the Canadian government acted to restrict the importation of beef and veal in fresh and frozen form and of live cattle over 700 pounds by establishing global quotas to be controlled through the *Export and Import Permits Act*.² These quotas were to be effective for twelve months from 12 August 1974 and permitted the entry during that time of 82,835 head of live cattle and 125.8 million pounds of dressed beef and veal. These quantities were equivalent to the average annual Canadian imports of the preceeding five years.

¹Appendix C, Table I, page 92.

²Appendix B, page 84.

The measures taken by Japan, the European Economic Community and Canada left the United States as the residual market for the excessive international beef supplies. Even though the *Meat Import Act* had already been suspended by the President, the dumping did not occur. Producers in the main exporting countries decided to withhold their cattle from market and to take advantage of favourable grazing conditions in the expectation of future price improvements. The American government did, finally, react to the Canadian import quotas by announcing, in November, retaliatory quotas on Canadian exports of live cattle, 17,000 head, and dressed beef and veal, 17 million pounds, for the twelve month period from 12 August 1974. It went even further by placing exports of hogs and pork under quota. The American quota levels were set well below the quantities usually exported by Canada.

The trade restrictions imposed by the importing nations were directed at minimizing the impact on their producers of this premature but inevitable world surplus. They acted without hesitation to attack the immediate problem by isolating to greater and lesser degrees their markets and in some cases, by challenging the traditional exporters with subsidies on beef exports and food-aid programs. Thus, as the world economy completed the first year of its new era, the era of high cost energy, the international beef market was in a shambles and the future held only the prospect of lower returns to producers.

World Surpluses and the Canadian Market

Canada maintained its quotas on imports of beef and veal until 31 December 1975. Imports of slaughter cattle were taken off quota in August 1975 permitting a partial return to the traditional continental trade. The federal government had decided that from 1 January 1976 the Canadian beef industry needed only the protection of the nominal tariffs of 1.5 cents and 3 cents per pound on cattle and meat respectively. Other countries eased their restrictions as well but none reverted to such an open market position.

Japan permitted imports to enter at only 50 percent of the previous record levels but tied them very closely to a new domestic beef stabilization scheme. The European Economic Community returned to a twinning system where import licences were issued for amounts equivalent to purchases from the intervention stocks. In the United States the *Meat Import Act* remained operative and voluntary restraint agreements were negotiated with all the supplying countries excepting Canada.

With the New Year Canada became the only open market for our traditional suppliers. The industry's protection was nominal tariffs, the

effectiveness of which was reduced by the premium value of the Canadian dollar.¹ The situation was unfortunately exploited by Canadian importers and Oceanic exporters. Increasing quantities of beef entered at depressed prices and damaged the Canadian market.

In our Committee hearings the impact of the Oceanic imports was clearly stated by Senator Sparrow:

For a good portion of last year the cattlemen in this country, and other groups were aware that we were getting great influxes of Oceanic beef into this country, and nothing was done about it. . . This great problem not only cost the cattlemen of this nation thousands and thousands of dollars, but it eroded further the confidence in the cattle industry that we, as Canadians, required. I suppose that is more crucial than even the dollars that were lost.²

Australian beef, for example, entered Canada at prices considerably lower than it entered the United States.³ This was at least partially the result of the Australian Meat Board's export diversification scheme whereby credits or entitlements to ship into the American market could only be earned by shipments to other markets, including Canada. Thus exporters were willing to discount these sales up to 27.5 cents (U.S.) per pound in order to obtain a higher average price through their sales to the United States. Canada was removed from the list of eligible diversification markets for sales after 30 April 1976, but the damage continued.

Some witnesses appearing before the Committee have contended that no damage was done at all, citing the higher price which Canadian producers received for their finished cattle (grades A and B), when compared to the returns in the United States. Beef producers appearing before the Committee disagreed, and emphatically stated that this large volume of imports depressed beef prices in general but particularly depressed cow prices. The Honourable Marvin Moore, the Alberta Minister of Agriculture, presented the Committee with evidence to prove this latter contention.

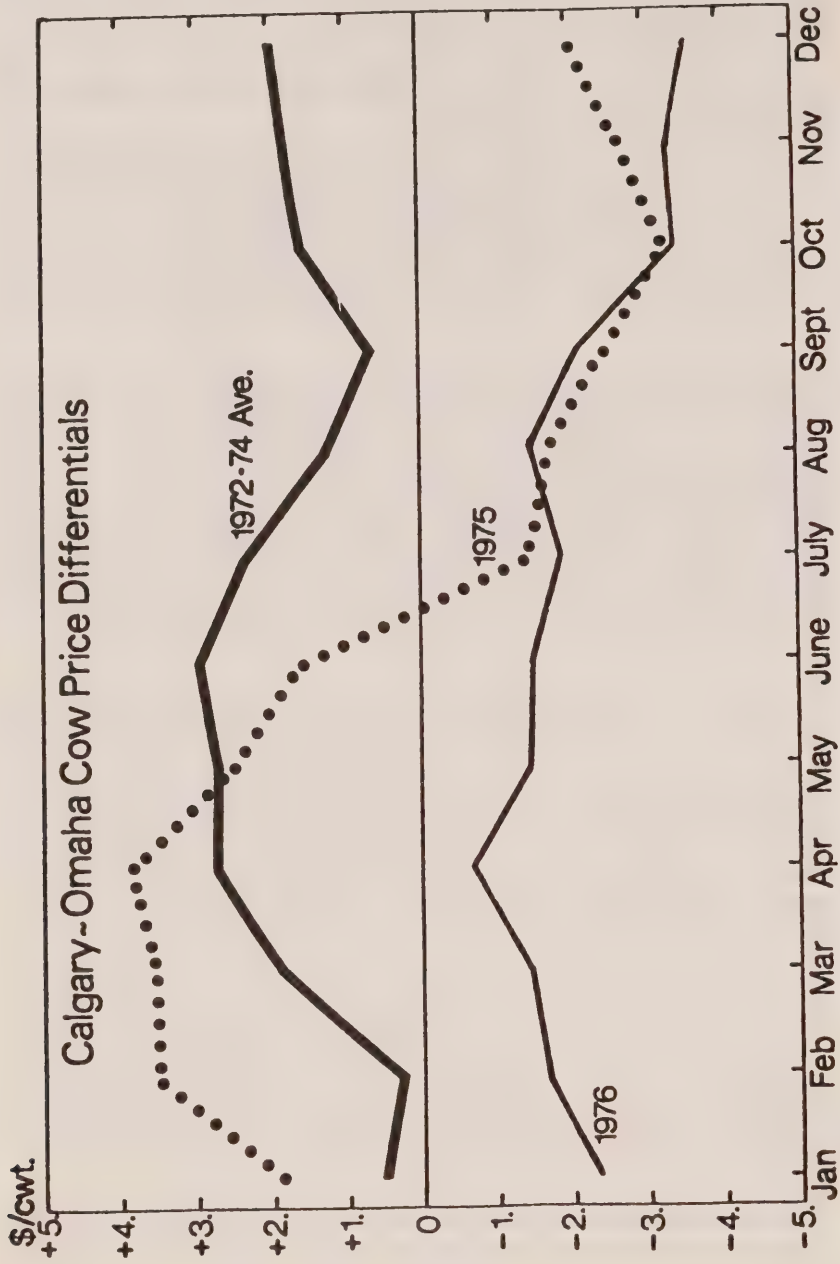
The evidence (Figure II and Table VIII) concerns the price margin which Canadian cows (grades D1 and D2) have usually enjoyed over cows in the United States. In the example, the Calgary and Omaha markets are compared. When imports began to increase in mid-1975, they depressed the price in Canada to a level below that in the United States. This negative price differential continued throughout 1976.

¹The average exchange rate (Canadian dollars per American dollars) for the first nine months of 1976 was 0.9839, a premium greater than the 1.5 cent per pound tariff on live cattle. (Bank of Canada, *Review* (Ottawa, July 1977)).

²Senate of Canada, Proceedings of the Standing Senate Committee on Agriculture, Issue No. 4, 16 February 1977, p. 17-8.

³Appendix C, Table II, page 93.

FIGURE II



PREPARED BY: Market Analysis Branch, Alberta Agriculture

TABLE VIII
 Calgary—Omaha Cow Price Differential
 1972-1976 Monthly

| | Jan. | Feb. | Mar. | Apr. | May | June | July | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec. |
|---------------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1972 | -.13 | .22 | 2.39 | 3.32 | 2.31 | 1.46 | .01 | .29 | -.52 | 0 | -.34 | 1.29 |
| 1973 | -.73 | -2.14 | .01 | -.14 | -.07 | 1.62 | .42 | 2.48 | 1.59 | 3.28 | 2.05 | 2.71 |
| 1974 | 2.42 | 1.18 | 3.13 | 5.03 | 5.84 | 5.68 | 6.52 | .87 | .91 | 1.49 | 3.64 | 1.69 |
| 1975 | 1.81 | 3.52 | 3.53 | 3.86 | 2.41 | 1.60 | -1.53 | -1.69 | -2.51 | -3.32 | -2.73 | -2.04 |
| 1976 | -2.42 | -1.71 | -1.46 | -.78 | -1.54 | -1.48 | -1.94 | -1.51 | -2.20 | -3.54 | -3.36 | -3.63 |
| 72-74 Average | 0.52 | 0.25 | 1.84 | 2.74 | 2.69 | 2.92 | 2.32 | 1.21 | 0.66 | 1.59 | 1.78 | 1.90 |

Prepared by: Market Analysts Branch, Alberta Agriculture

Now it has been argued by some that it was the increased domestic cow slaughter, not the imports, which caused this price decline. However, when the cow slaughter in Canada for 1975 and 1976 is compared to that in the United States the percentage reductions in herd sizes are about the same: Canada, 4.4 per cent and 4.8 per cent; the United States, 3.7 per cent and 5.5 per cent. (Table IX) Therefore, it is unlikely that the large level of cow slaughter by itself should have caused the reversal in the price differential during this period. The Committee is firmly convinced that the larger than normal volume of imports which entered Canada in 1976 at very low prices had a strong depressing effect on the Canadian cow market, a market which was already weakened by producers culling their herds as a result of low beef prices and reduced milk quotas.

TABLE IX
Beef Cows on Farms at December 1st

| Year | Canada | | United States | |
|------|--------------------|----------------|--------------------|----------------|
| | Number in Millions | Percent Change | Number in Millions | Percent Change |
| 1967 | 2.89 | | 33.7 | |
| 1968 | 2.84 | -1.7 | 34.5 | +2.4 |
| 1969 | 2.97 | +4.5 | 35.4 | +2.6 |
| 1970 | 3.20 | +7.7 | 36.6 | +3.3 |
| 1971 | 3.48 | +8.7 | 37.8 | +3.2 |
| 1972 | 3.71 | +6.6 | 38.8 | +2.6 |
| 1973 | 3.65 | -1.6 | 40.9 | +5.4 |
| 1974 | 3.97 | +8.8 | 43.0 | +5.1 |
| 1975 | 4.29 | +8.0 | 45.4 | +5.6 |
| 1976 | 4.10 | -4.4 | 43.7 | -3.7 |
| 1977 | 3.90 | -4.8 | 41.3 | -5.5 |

Source: U.S.D.A., *Agricultural Statistics* (1976); *Livestock and Meat Situation* No. 213, February 1977

Statistics Canada, *Livestock and Animal Products Statistics*, 23-203; *Report on Livestock Surveys*, 23-004, January 1977

In July, the Canadian government belatedly acted to control the price of imports from the Oceanic countries; a policy producer groups had been urging it to adopt for some time. Agreements, which provided that contracts concluded after 11 June 1976 (Australia) and 18 June 1976 (New Zealand) would be written at prices CIF Canadian ports not more than 6 cents (U.S.) per pound below the price CIF American ports, were made with the governments of Australia and New Zealand. The agreements did

not apparently have the desired results as Oceanic beef continued to enter at prices more than 6 cents below the American CIF price until November.¹

Steps were not taken to control the volume of imports until 18 October 1976 when the federal government, again utilizing the *Export and Import Permits Act*, required shipments of fresh, chilled or frozen beef and veal to have individual import permits. A global quota of 17.5 million pounds was set for the remainder of the year.

This action did not result from the recognition of the damage that excessive imports were doing to the Canadian market. Rather, it was a reaction to the imposition, on 9 October 1976, of the mandatory quotas on meat imports by the President of the United States as required by the *Meat Import Act*. The American quotas were triggered by excessive imports from areas not covered by voluntary restraint agreements. Beef and veal from Oceanic and South American countries circumvented these agreements by entering through the foreign trade zone at Mayaguez, Puerto Rico. Canadian exports of live cattle, primarily cows, and boneless beef also increased substantially. With the imposition of the American quotas, which were applied for the first time to Canada, the Canadian government was forced to react.

Beef producers in the United States have the protection of the *Meat Import Act* which requires that quotas be established and adhered to in every year, unless the Act is suspended. Canadian producers do not have similarly institutionalized protection. The *Export and Import Permits Act* is a general piece of legislation which applies to all commodities and goods exported or imported by Canada. There are no provisions which determine when or whether the control mechanisms will be utilized; their use depends upon the decisions of the federal government. The Committee recognizes that such a situation might be acceptable if the government had a clearly articulated beef import policy but such was and is not the case.

For 1977 the federal government did establish quotas for the importation of beef and veal, but it apparently did so grudgingly when it became obvious that Canada's special status as an exporter to the United States was coming to an end. Canada unwillingly took part in the December 1976 negotiations concerning voluntary export restraint agreements with the United States and entered into similar negotiations with Australia and New Zealand. The American government announced its agreements on 22 December 1976 and the Canadian agreements were announced the following day. The global quota for Canadian imports of

¹Appendix C, Table II, page 93.

beef and veal for 1977 was set at 144.5 million pounds (product weight) which was allocated as follows: United States, 24.75 million pounds; Australia, 59.35 million pounds; and, New Zealand, 60.65 million pounds. Live slaughter cattle and calves were excluded from these agreements.

The fact that our special status in the American market has ended was re-enforced this July when after negotiations with the United States about the level of exports, the federal government was forced to require individual export permits for shipments of dressed beef and veal to the United States to forestall the premature filling of our quota of 75 million pounds. Canada's position is now the same as all the other suppliers of beef to the United States, we have a quota and we must keep to it.

Canadian Beef Trade with the United States

We have already discussed Canada's changing relationship to the United States in our trade in beef and veal. When we consider the relationship between the beef cycles of the two countries, with the American market setting our prices based on their production costs, we find Canada ending up at a disadvantage. It is necessary, therefore, to carefully analyse our respective production costs and their relation to the present beef cycle to determine how our trade policy can make this relationship more equitable.

Canadian-American Trade Patterns

There are well established trade flows in cattle, beef and veal between Canada and the United States. Canada exports feeder cattle from Western Canada and slaughter cows from both Eastern dairy herds and Western beef herds to the United States. It imports from there grain fattened slaughter animals for Eastern Canadian markets. In the dressed beef market Canada exports boneless beef while the United States sends boneless beef and high quality cuts for the Hotel, Restaurant, and Institutional trade into Canada. Canada has been a net exporter to the United States of feeder cattle (in varying quantities) and of dressed beef and live cattle in eight of the last ten years, with a positive balance of 263,673 head in 1976 (Table X). Canada, however, has been an overall net importer of beef since 1969 because of the large imports from Oceanic countries especially since 1972.¹

¹Appendix C, Table III, page 94.

TABLE X

Canada's Trade with the United States in Feeder Cattle
Slaughter Cattle, and Beef in Terms of Slaughter Cattle, 1967-1976

| Year | Feeder Cattle Exports | Slaughter Cattle | | Beef in Terms of Slaughter Cattle ¹ | | Net Trade, Slaughter Cattle Equivalent ² |
|--------|-----------------------------|------------------|---------|---|---------|--|
| | | Exports | Imports | Exports | Imports | |
| Number | | | | | | |
| 1967 | 116,499 | 12,025 | 24,009 | 55,708 | 17,029 | +26,695 |
| 1968 | 127,845 | 35,279 | 1,216 | 103,084 | 8,182 | +128,965 |
| 1969 | 26,248 | 26,536 | 308 | 104,426 | 10,054 | +120,600 |
| 1970 | 7,507 | 17,357 | 53,458 | 183,950 | 13,138 | +134,711 |
| 1971 | 15,130 | 11,346 | 55,548 | 175,775 | 36,416 | +95,157 |
| 1972 | 52,084 | 10,767 | 64,003 | 129,963 | 56,528 | +20,199 |
| 1973 | 128,167 | 16,146 | 208,539 | 129,575 | 74,510 | -137,328 |
| 1974 | 10,109 | 8,167 | 109,207 | 86,790 | 40,605 | -54,855 |
| 1975 | 28,762 | 112,063 | 41,895 | 57,809 | 25,906 | +102,071 |
| 1976 | 54,693 | 249,738 | 133,171 | 202,138 | 55,032 | +263,673 |

Sources: Agriculture Canada. *Livestock Market Review*. Statistics Canada. *Exports by Commodities* (65-004); *Imports by Commodities* (65-007); *Livestock and Animal Products Statistics* (23-203).

¹ Carcass weight of commodity categories of boneless beef (11-01 and 11-03) and bone-in beef (11-05) converted to numbers of cattle on the basis of the annual average cold dressed weight of domestic and imported cattle slaughtered in Canada.

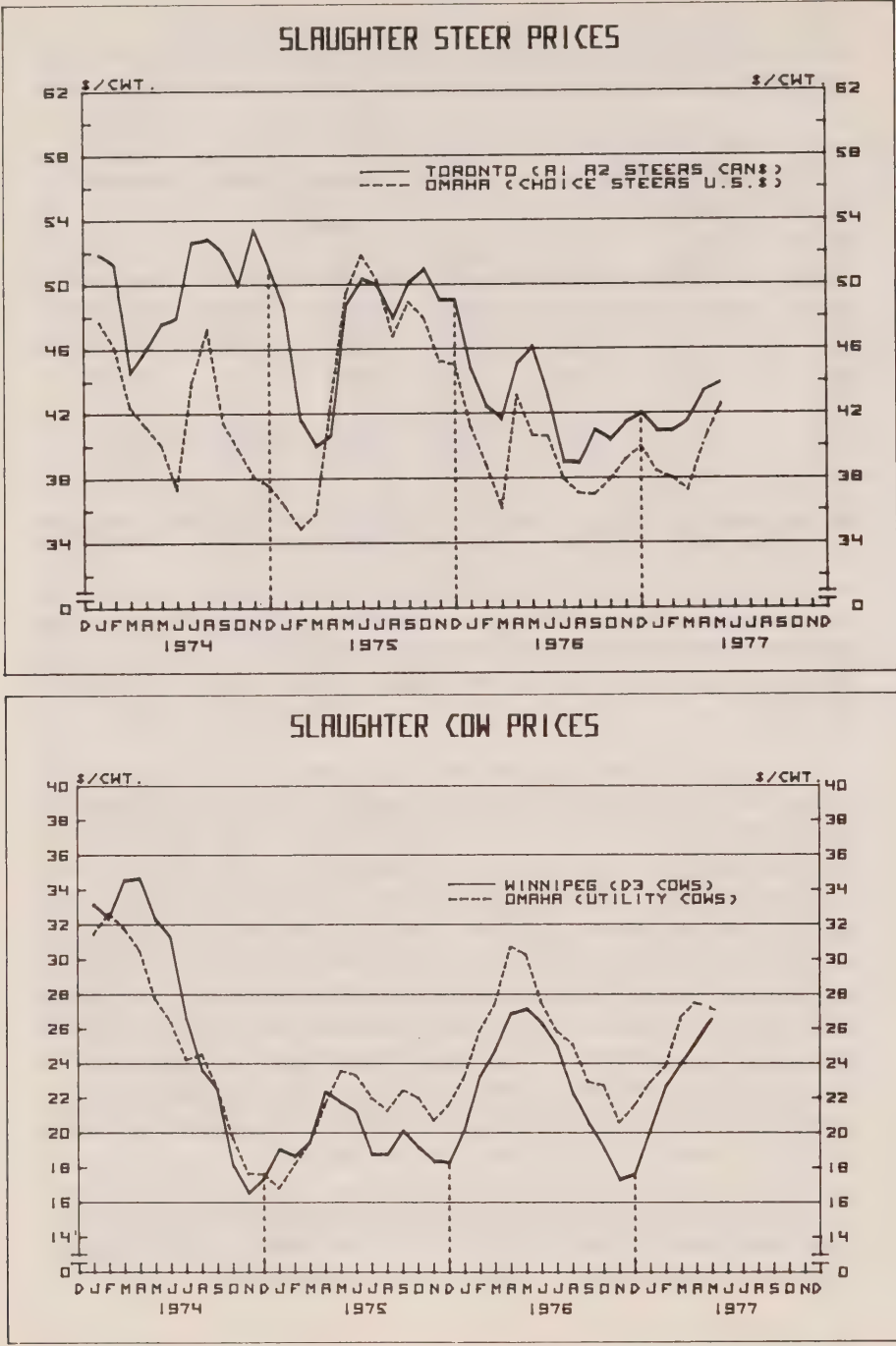
² Net trade of both slaughter cattle and beef in terms of slaughter cattle. Net exports +; net imports -.

The United States is, therefore, important to the Canadian beef industry as both a supplier of beef and as a market for Western feeder cattle and for slaughter cows from across the country. Our two industries, as noted previously are closely linked but they are of vastly different sizes, Canadian beef production is approximately one-tenth of American production. In this situation it is important to determine the relative impact of beef, veal and live cattle exports on the Canadian and the United States markets. Over the past six years American exports to Canada have averaged 4.1 per cent of Canadian production while Canadian exports have averaged only 0.5 per cent of the United States production.¹ This relationship clearly illustrates the extreme vulnerability of the Canadian market to American imports and indicates the necessity of determining Canada's competitive position in the North American market.

The price of slaughter cattle in Canada is directly linked to the supply of and the demand for cattle in the United States. That Canadian prices are often higher than prices in the United States, as illustrated in Figure III is

¹Appendix C, Tables IV and V, pages 95 and 96.

FIGURE III



Source: Agriculture Canada, *Market Commentary, Animals and Animal Products*. (Ottawa, June 1977).

explained by the cost of moving cattle or beef north to our markets. The factors involved are:

tariffs — 1.5 cents/pound

transportation — approximately 1.5 cents/pound

exchange — fluctuating from a Canadian to an American premium

Whenever the Canadian price exceeds the American price by an amount equal to these factors, cattle will move into the Canadian market. Cattle will move into the United States when the conditions are reversed.

In a recent study of the North American beef market it was concluded that a north-south flow of cattle and beef would be the most efficient marketing system.¹ The author conceded, however, that when present production costs are considered under this system, Canada would in the long term lose a significant part of her beef production to the United States.

Over the past five years, Canadian prices have averaged \$3.34/cwt higher than those in the United States.² This differential is based on Toronto prices, which are \$2.11/cwt higher than Western Canadian prices.³ Producers in Western Canada with even higher production costs than in the East at present have an even smaller differential or margin over American prices of \$1.23^{4,5} This amounts to both Western and to a lesser extent Eastern Canadian producers being forced to accept a lower rate of return compared to American producers, because the Canadian beef price is set by the United States.

Since American producers operate at generally lower costs of production, the timing of economic changes in the cycle are different in the United States than in Canada. For example, in a rising price period American producers will begin to show a profit earlier than Canadian producers, just as Canadian producers will show a loss much earlier in a period of declining prices. This puts us out of step with the American market. Being out of step we also leave ourselves vulnerable to American imports which can soften our high prices and contribute to our excess supplies in periods of low prices. In order to remain a viable participant in the North American market, Canada must reassess its trade relationship with the United States and steer a course which allows us to participate yet recognizes the inherent inequality of the partnership.

¹Anderson, R. S. *The North American Market for Beef, Analysis of Future Market Dimensions and Competitive Relationships*, Ph.D. Thesis, Ohio State, Columbus, Ohio 1976.

²Appendix C, Table VI, page 97.

³Agriculture Canada, *Livestock Market Review*, Production and Marketing Branch, 10 year average Calgary vs. Toronto. Ottawa, 1976, P. 21 and 22.

⁴Toronto — U.S. Differential (\$3.34) minus Calgary-Toronto Differential (\$2.11) equals Calgary — U.S. Differential (\$1.23).

⁵Western producers have purchased, over the past decade, feeder cattle at \$1.17/cwt cheaper than Eastern producers but slaughter cattle prices in the East have averaged \$2.11/cwt higher so that Eastern producers have been ahead on both their spread and their cost per pound of gain.

Unless a margin is established and maintained through a specific policy at an equitable level any short term advantages to Canada of the North American market will be outweighed by the gradual deterioration of the profitability of Canadian beef production. Such a policy may not provide immediate increases in the price of beef but it will provide a measure of price support to Canadian producers by more closely controlling the access of American cattle to our markets. To more clearly define this relationship and the need for a margin it is necessary to carefully examine production costs in both countries.

Costs of Production: The Need for a Margin

The differences in production costs between Canada and the United States concerned members of the Committee; for example, Senator Hays in response to a question at the Wetaskiwin public meeting stated:

Yes, I would say we don't compete, for the simple reason that the further South you go the warmer the climate, there is grass almost all year and you have over 300 frost free days compared to our average of about 100. . . I don't mind competing on an equal basis but it's a losing battle to compete against geography.

In light of these considerations the Committee, wishing to examine the real cost of production differences between Canada and the United States, inquired into the availability of detailed comparative cost studies, and was amazed to discover that none existed. In the absence of such work, a situation which should be corrected, the Committee sought out information and made its own comparisons which, it is confident, portray accurately and vividly the differences.

The Committee collected cash and total cost data for both cow-calf and feeder enterprises from government and university studies, private market information services and individual producers in Canada and the United States. After adjustments to achieve a common basis, comparisons were made for national, regional and provincial/state operations to clearly identify the cost of production differences. The results were definite, Canadian beef producers have higher costs. The cost difference between the cow-calf operations, primarily as a result of the cost of wintering cows on feed in Canada as opposed to grazing on crop residues in the United States, was up to \$10.64/cwt of calf produced. On slaughter cattle there was a range of cost difference from \$3.27/cwt of gain to \$6.92/cwt of gain depending on whether cash costs or total costs were compared. This analysis in no way indicates that Canadian producers are inefficient for the cost differences are the result of higher input costs. In fact, without the efficiency and ingenuity of Canadian producers, the cost differences would likely be greater.

Cow-Calf Enterprise Comparison

For its analysis of the differences in the 1975 calf production costs between Canada and the United States, the Committee adopted the methodology employed by the Agricultural Stabilization Board for the calculation of stabilization payments. These calculations are based on cash costs which include: winter feed costs, hired labour, interest on operating capital and other cash costs. As the Agricultural Stabilization Board data is an average for all of Canada, information on cow-calf costs were also obtained from Alberta Agriculture and Saskatchewan Department of Agriculture. This Canadian data was then compared with information from a United States Department of Agriculture study of five regions, which gives a very representative average figure for American producers.

TABLE XI
Cost Comparisons of a Cow-Calf Enterprise 1975 Cash Cost Basis

| | Canada ¹ \$/calf Canadian Average | United States ² \$/cow (Can \$) ³ United States Average |
|--|---|--|
| Winter Feed Costs | 101.21 | 45.99 |
| Hired Labor | .27 | .27 |
| Interest Operating Capital | 7.38 | 5.02 |
| Other Cash Costs ⁴ | 32.40 | 28.57 |
| \$/cow | | 79.85 |
| \$/calf (85% calf crop) | 141.76 | 93.90 |
| \$/cwt of calf produced (450 lb calf) | 31.50 | 20.86 ⁵ |
| Difference Canada vs. United States | | 10.64 |

Sources:

¹Agriculture Canada, Estimation of Costs of Production for Cow-Calf Program, Economics Branch, Ottawa, 1977

²U.S.D.A.—*Estimated Production and Expenses for Beef Cow-Calf Enterprises in Five Regions of the U.S.*, Livestock and Meat Situation, August, Washington, D.C., 1976

³Bank of Canada Review, Ottawa, July 1977 (1975 Average rate) (1.017)

⁴Other cash costs include:

veterinary & medicine
minerals
taxes
machine operation
utilities
bedding
building and fence repairs

⁵Table I—Appendix D, page 100.

The results of the comparison, adjusted to Canadian dollars, are presented in Table XI. It is clear that the American producers have the cost advantage. In 1975 the average cash cost for the two United States regions was \$20.86/cwt of calf produced, while the overall Canadian average cash cost was \$31.50. The main factor in the difference was winter feed costs. Because of the mild winters American cattle can graze on crop residue and winter pasture for a much longer period so they require less grain and hay during this period than Canadian cattle. The other factors roughly balance out, although the miscellaneous cash costs are somewhat higher in the Canadian average.

In order to support these figures the detailed costs for each region of the United States study were also listed.¹ Another comparison was made by the Committee of cow-calf production costs in Alberta and Nebraska. These figures² show a cost advantage to American producers of \$10.54 agreeing almost exactly with the National Average data. A further comparison is made of some average costs from Alberta and Saskatchewan which are similar to the Canadian averages.³

TABLE XII
Cash Cost of a Finished Steer based on the Cost of Feeder Animal

| | Canada | | United States | |
|--|-------------|-----------------|---------------|-----------------|
| | Cost/Cwt | Total Cash Cost | Cost/Cwt | Total Cash Cost |
| Average cash cost of producing 450 lb steer calf—1975 | \$31.50/cwt | \$141.76 | \$20.86/cwt | \$ 93.90 |
| Average cash cost of producing 600 lbs of gain 1976 (basis Cdn. costs) | \$37.25/cwt | \$223.50 | \$37.25/cwt | \$223.50 |
| | | \$365.26 | | \$317.40 |
| Average cash cost of producing 1050 lb steer | \$34.78/cwt | | \$30.22/cwt | |
| Difference Can/U.S. (\$4.56) | | | | |

If American producers can produce their calves and feeder animals significantly cheaper than Canadians it is to be expected that their finished animals will also become profitable at a much lower price. When the average calf production costs, calculated above, are utilized in a calculation of slaughter cattle costs, this expectation is confirmed. In the above

¹Appendix D, Table I, page 100.

²Appendix D, Table II, page 101.

³Appendix D, Table III, page 102.

example only cash costs as defined by Agriculture Canada have been used as an estimate of both Canadian and American costs. It is assumed that the feeding period will produce an animal of 1050 pounds at 2.5 pounds of gain per day. The spread is \$4.56/cwt to the advantage of the feeders in the United States. Later evidence shows that feeding costs in the United States are themselves lower than Canadian costs. Therefore, the advantage in total cost will be much larger.

Cow-calf producers are the foundation of the beef industry; their costs are relatively fixed and if they do not receive adequate returns they must either subsidize their beef operation from other enterprises or move out of the cow-calf business. This analysis shows that it costs close to 30 per cent more to produce a 450 lb calf in Canada. Unless our trade policies reflect this reality, Canadian cow-calf producers will continue to operate at prices well below their cost of production since the Canadian beef price is established in the United States.

Costs of Production — Feedlot Feeding of Slaughter Animals

In order to define more precisely the cost differences between the two countries a further comparison was done of actual feedlot costs.

The majority of beef calves produced in Canada spend the latter portion of their lives on a high energy grain and roughage diet to produce the required level of fat content around and within the meat necessary to obtain a high grade. This process is called finishing and usually occurs in a feedlot where the cattle are fed a specific type and quantity of grain and roughage. There are two basic methods of feeding cattle in Canada:

Grain and hay ration: This system is common in Western Canada where barley is the main feed grain, the hay or roughage is usually a grass legume mixture, either dry or in the form of haylage. Animals are started on lower amounts of grain and high roughage levels; the amount of grain is increased as the animals come closer to reaching its finished weight of 1050 — 1100 lbs.

Corn silage ration: In Eastern Canada, producers often feed corn silage and grain corn. The corn silage itself contains a considerable quantity of corn and is generally of a much higher energy value than the hay or roughage fed in Western Canada. Grain corn is also used to finish these animals and it also is a more efficient feed than barley.

As a result of these two different feeding systems, the cost of production in Eastern Canada tends to be lower than in the West. The West has some definite advantages in terms of housing (lack of humidity in the

West), fewer disease problems and lower operating capital (feeders and feed are often produced by a single farmer in the West, while Eastern producers must usually buy one or the other). The feed costs, however, give the East a definite overall cost advantage. Despite this fact, 60 per cent of beef animals are fed on the prairies close to the sources of feed grain (barley). Ontario feeds 32 per cent of the nation's beef.

In comparing the feeding costs between Canada and the United States it is important to consider that all producers in the United States are potential competitors in our beef markets. Comparisons must be made with the least cost areas as well as those areas with conditions similar to Canada. This is necessary particularly when distances to market are considered. It is 2200 miles from Calgary to Montreal but Montreal is only 1300 miles from Nebraska (in the corn belt), 2000 miles from Texas, and 1500 miles from Florida. All of these regions, which are major beef production regions with considerable climatological advantage,¹ are within shorter reach of our major markets than is our present major beef supplier — Alberta.

The following analysis outlines a cost comparison based on actual feedlot costs. Data on Canadian costs was again obtained from Agriculture Canada, based on their cost calculations for the slaughter cattle program under the *Agricultural Stabilization Act*. In addition, Alberta Agriculture provided a detailed trend analysis of feeding costs in that province. To supplement this, individual contacts with producers were made in Eastern and Western Canada and numerous cost of production studies were consulted. To obtain United States costs, a number of studies were collected from universities in various cattle producing regions of the United States, a large sample of feedlots in the Southern states was analysed and numerous individual contacts were made with producers. The data from the Southern States was from Texas, Oklahoma and Kansas and covered thirty major feedlots with over one million head of cattle on feed.

The first comparison is again made on the basis of cash costs which included:

- (a) Feed costs
- (b) Interest on the feeder animal
- (c) Other costs:
 - (1) miscellaneous costs
 - (2) veterinary
 - (3) labour
 - (4) buildings and equipment
 - (5) taxes

¹Indeed 68 per cent of the American beef cattle population is raised below the Mason-Dixon line. (USDA, *Agricultural Statistics*, Washington, 1976)

These costs were established by Agriculture Canada as cash costs and they are used as a standard comparison base for Canada. The actual values obtained from these costs are shown below.

TABLE XIII
Average Feeding Costs in Canada, Steers, 1977
\$/cwt of gain

| | Canada | Western Canada | Eastern Canada |
|----------------------|--------|----------------|----------------|
| Short Keep Steers | 40.80 | 43.15 | 38.44 |
| Long Keep Steers | 36.64 | 38.87 | 34.41 |
| All Steers (Average) | 38.72 | 41.01 | 36.43 |

The data from the United States was a major study done in Nebraska which showed an estimated average cost of \$35.45/cwt of gain for 1977.¹ When the Nebraska figure is compared to Canadian figures we see higher costs in Canada, particularly in the West.

TABLE XIV
Comparison of United States—Canadian Feeding Costs

| | |
|------------------------|-------------|
| (a) Nebraska Average | \$35.45/cwt |
| Canadian Average | 38.72/cwt |
| Nebraska Advantage | \$ 3.27/cwt |
| (b) Nebraska Average | \$35.45/cwt |
| Western Canada Average | 41.01/cwt |
| Nebraska Advantage | \$ 5.56/cwt |

The comparisons show that the Nebraska costs are \$3.27/cwt lower than the Canadian average and \$5.56/cwt less than the average for Western Canada.

It seems likely that feeding costs in Canada, especially Eastern Canada are underestimated. Agriculture Canada's figures for 1976 are significantly lower when compared with a major provincial study done in Ontario.² This study showed that cash costs in a sample of thirty-two feedlots was \$44.64/cwt of gain.

¹Appendix D, Table IV, page 103.

²Appendix D, Table V, page 104.

When these costs are compared to the 1976 average for Eastern Canada compiled by Agriculture Canada, we find the following:

| | |
|---|-------------|
| Eastern Canada Average 1976 (Short Keep Steers) | \$39.29/cwt |
| Ontario Study — 1976 (Short Keep Steers) | \$44.64/cwt |

It appears, therefore, that the Agriculture Canada figures may in fact be underestimating cash costs of production thus allowing for an even larger advantage to the American producers.

As it is possible that some regional cost differences could have entered this first comparison, although Nebraska's cattle population is only slightly smaller than all of Canada's¹, a second comparison was made between an Alberta study and a survey from the Southern United States. This data is on total costs of production and is, therefore, at a higher cost level than the previous example. The American² data is from Texas, Oklahoma and Kansas and is a regular monthly survey of thirty custom feedlots with over one million head of cattle on feed, a number greater than the total number of cattle in feedlots in Canada at the present time. This analysis (Table XV) clearly shows a consistent and significant differential between Canada and the United States of \$6.99/cwt of gain.

To compare to this data which was compiled mostly by governments and universities, producers were also contacted. In the U.S. producers in Kansas and Colorado quoted the following current (July 1977) costs:

Kansas \$37.67³ Short Keep steers, total cost less 7% (same as the Colorado \$37.20⁴ U.S. survey above)

Although costs fluctuate greatly between producers, representative feedlots quoted costs which compare almost exactly with the data from the Southern States. In order to validate the accuracy of the Alberta data, evidence presented by producers during the Committee's proceedings was utilized. These costs which were quoted on the same total costs basis as the Alberta Agriculture data agree very closely with this trend data.⁵ The data from producers clearly supports the wide variations in costs between Canada and the United States.

¹Nebraska Cattle population in 1976 was 6.550 million, the Canadian cattle population in the 1976 Census was 7.252 million.

²The United States data have been adjusted. As "close-out" figures from custom feedlots they included a profit margin so 7 per cent was deducted from the costs to make them compare with the Canadian data. The United States data does not include interest on the feeder animal so this was added on at the rate of 8% on 38 cent/lb feeders.

³Mr. Dick Far, Far Farms, Greely, Colorado — records obtained by telephone.

⁴Mr. G. R. Ham, Hams Feedlot, Kansas — records obtained by telephone.

⁵Appendix D, Table VI, page 104.

TABLE XV
Average Monthly Cost of Feeding Steers (Short Keep Steers)
\$/cwt of gain

| | Alberta ¹ 700 lbs to 1100 lbs | U.S. Survey ² 667 lbs to 1098 lbs | Difference U.S. vs. Canada |
|-------------|---|---|-------------------------------|
| <u>1976</u> | | | |
| July | 54.06 | 42.77 | - 11.29 |
| August | 53.24 | 42.61 | - 10.63 |
| September | 51.56 | 43.23 | - 8.33 |
| October | 47.16 | 43.42 | - 3.74 |
| November | 46.82 | 43.10 | - 3.72 |
| December | 46.88 | 42.98 | - 3.90 |
| <u>1977</u> | | | |
| January | 47.50 | 42.96 | - 4.54 |
| February | 47.06 | 41.65 | - 5.41 |
| March | 47.42 | 41.83 | - 5.59 |
| April | 47.82 | 41.79 | - 6.03 |
| May | 49.19 | 41.12 | - 8.07 |
| June | 49.14 | 39.80 | - 9.34 |
| July | 48.50 | 38.29 | - 10.21 |
| Average | 48.95 | 41.96 | - 6.99 |

¹ Alberta Agriculture, *Breakeven Analysis for Steers*, Statistics Branch, Edmonton Alberta, 1977

² Hoelschur, M. A. *Feedlot Survey*, Hereford, Texas, 1977

The feedlot industry is constantly changing and for this reason monthly or yearly averages are used in these comparisons. Current feeding costs in Canada have dropped in September to somewhere in the \$39.00 to \$42.00 range because of the grain surplus as the harvest begins. The same phenomenon is occurring in the United States with the harvesting of their corn crop and spring grains. Feedlots in Colorado and Kansas are contracting feedlot costs at \$33.00 to \$35.00 per cwt for September and October. Thus the margin of \$6.00 — \$7.00/cwt is still evident.

Input Costs

The cost differences between the two countries must of course relate to the cost of inputs such as feed. The Committee collected some input cost data from comparable periods in the two countries and has confirmed that feed costs are generally lower in the United States. Corn silage is 32 per

cent cheaper in the Southern States compared to Southern Ontario, and feed wheat is 17 per cent cheaper.¹ When Canadian feed costs are considered it is also necessary to determine the Canadian costs of production of the feed grains. To a certain extent these costs establish a minimum level to which feed costs can fall without affecting the grain producer. For example, average total costs of producing barley in Alberta were \$1.98/bushel in 1977 and operating or cash costs were \$0.68/bushel.² Thus, with barley selling in the \$1.75 to \$1.91 range the grain producer will not be covering his total production costs, while the beef feeder is enjoying feed prices which are finally allowing him to achieve a positive feeding margin. The grain — beef interrelationship is, of course, a major cause of instability in the livestock industry and the Committee plans to address this problem in its next report.

Summary

The Committee considers it of the utmost importance that Canada's productivity position be clearly stated in respect to her major trading partners. This is a complex and detailed task, which is beyond the scope of the Committee's current objectives. In compiling the above figures, however, the Committee feels it is accurately stating the situation which exists on the North American market. The Committee is convinced that although there may be minor aberrations, a major study would confirm the differences presented above.

The major conclusion based on these analyses is that in order for Canadian beef producers to achieve an equitable return for their product, there will have to be a permanent rise in prices received by producers for beef. Canada has some production cost limitations, including climate and feed grain costs, which require a higher price level for beef to allow both the grain and beef sector to remain viable. A primary concern to the Committee is the cow-calf producer who is the foundation of the beef industry. Feeders have great flexibility in their operations³ whereas the cow-calf producer has little. Any price increases therefore must be reflected back to the cow-calf sector in order for the whole beef industry to prosper.

Canada has a strong and economically and socially important beef industry. It is obvious, however, from these statistics that in a free trade

¹Appendix D, Table VII, page 105.

²Alberta Agriculture, *A Consensus of Costs and Returns*, Production Economics Branch, No. 122-130 (Edmonton, 1977).

³For example, considering the lower grain prices this fall and the current spread between feeder and slaughter cattle, producers can profitably feed, but this operation is occurring at the expense of the cow-calf producer who is providing the low cost feeder animal.

situation with the United States she would be in the long run at a strong disadvantage. There are benefits to Canadians of being part of the North American beef market but it appears Canada is also a victim of this market. The United States dominates the market and price movements are related to the American situation. Canada must, therefore, take an assertive stance in any negotiations with the United States to preserve the structure of trade between the countries yet recognize Canada's long term policies for strengthening her domestic beef industry.

These factors combine to create the need for a margin between Canadian and American beef producers, a margin throughout the range of the beef cycle to ensure that the domestic market is not exploited by the American market but rather moves with it in harmony.

Our relationship to the Oceanic countries has been clearly stated and we must take positive action to prevent a recurrence of the 1976 disaster. Canada needs Oceanic imports but we need them in an orderly regulated flow and on our own terms. The Committee is convinced that it is also in the interests of Oceanic beef producers to know the quantity and type of long term market they can expect from Canada. A long term policy will allow them to adjust their production decisions to supply known future Canadian markets.

The problems caused by the North American and Oceanic beef markets can be simply solved if we as Canadians decide exactly how much and what type of beef our industry should produce. From this our import and export requirements will become clear and we can enter into long term agreements on this basis. The Committee has developed such a long term import policy framework which is described in Chapter IV. This policy is formulated from a position of strength; Canada has a strong viable beef industry and steps must be taken immediately to ensure it remains that way in the years to come.

Chapter III: Recommendations Made to the Committee

At its hearings in Ottawa and its public meetings in Western Canada and in Ontario, witnesses and speakers frequently drew the Committee's attention to the problems caused in the Canadian beef market by imports. The experience of 1976 was still fresh in the memories of most producers so their condemnations of importers and the federal government were clear.

Andy Glovel, Saskatchewan

It's a manipulated market, it's controlled by outside forces and one of the reasons why we have Oceanic beef and other kinds of beef available in this country is that somebody can make a faster and a quicker buck bringing in that beef and marketing it to the consumer and meeting that demand. The buck is faster and the buck is bigger than what he'd get if he had to buy it from me at cost.

(Statement at Yorkton, 12 April 1977)

John Venerheimer, Lethbridge, Alberta

I think that it is our obligation to produce beef for Canadians as cheaply as possible, but I think there is something wrong with the government when they allow beef to be dumped here in Canada at a low-cost price. . . If we got 60 cents for our beef while the cost was 50 cents, I could see bringing it in from other countries. But, if the cost price is around 50 cents or 45, it varies, and we are getting only around 35 cents and on top of that the government allows the dumping of beef for the purpose of bringing it lower, I think there is something wrong somewhere.

(Statement at Lethbridge, 14 April 1977)

Howard Lowewen, Gardentown, Manitoba

If the Minister of Agriculture and his bureaucrats could not sense what was going on last year and move in there at least six months earlier — if not twelve months earlier — then how in the world can we expect them to have any kind of sensitivity for our problems in the future. They will move in too late; too damn late, and I say that there is

no way in which the minister can explain away what he has done in the past year with respect to Oceanic beef.

(Statement at Portage-la-Prairie, 11 April 1977)

While most of the concern was about imports of manufacturing quality beef from New Zealand and Australia, some producers raised the problem of imports from the United States and their effects on the butcher beef market.

Tony Riley, Manitoba

For Canadians to have the Canadian market we must have guaranteed border closing when we can show guaranteed supply. In the process of reaching that goal we would require a degree of restrictions on imports. That most definitely includes the United States border as it is just as much a threat to our income as any exporting country.

(Statement at Portage-la-Prairie, 11 April 1977)

All but a few of the recommendations made to the Committee favoured more stringent regulation of imports. There were, as could be expected, differences of opinion as to which beef imports should be controlled, what method of regulation was best, and whether or not the regulations should be applied equally to all of our suppliers. The suggestions do, however, fit into several groups. These will be discussed briefly with a minimum of interpretation so that the producers, the organizations and the other witnesses may speak for themselves.

A Beef Import Act

The most frequently suggested method, the one with the support of most of the national and provincial farmers' and beef producers' organizations, was special legislation to specifically regulate beef imports. This suggestion takes as its model the *Meat Import Law* of the United States.

Mr. Charles Munroe, President, Canadian Federation of Agriculture

The C.F.A. position on trade in beef is that Canada should have a meat import law that regulates imports on a formula basis, and thus allows for some realistic planning by Canadian producers. The Federation expects that such a law would be accepted as a guide by exporting countries, and that it would not need to be enforced until imports exceeded the target by some previously established "trigger" level. The U.S.A. has a meat import law, and so this measure would

place Canadian beef producers on the same footing as their American counterparts.

(Standing Senate Committee on Agriculture,
Proceedings, 2nd Session, 30th Parliament,
1976-77, Issue No. 1, page 12)

**Mr. Boyd Anderson, President,
Canadian Cattlemen's Association**

It appears obvious that with the unsettled state of the world economy, with arbitrary import policies being practised by other major importers, and because of our close relationship to the U.S., it is essential that Canada develop a beef import policy that will give us at least the same measure of protection as is enjoyed by the United States. **For this reason the C.C.A. has developed a proposed Canadian beef import law for the consideration of government.¹**

(Proceedings No. 1, Page 37)

**Mr. D. Merz, First Vice-president,
British Columbia Cattlemen's Association**

Entry of offshore beef supplies should be related to domestic supplies of similar quality beef. **Enactment of a beef import law setting out quotas and tariffs would permit long term planning by our producers as well as the exporting countries.** We do support the concept of a North American market for beef and cattle, and to this end Canadian laws controlling offshore imports must be similar to those of the United States.

(Proceedings No. 1, page 64)

**Mr. Don Matthews, Chairman,
Alberta Cattle Commission**

With respect to offshore beef: Submissions have been made by the cattle industry in Canada to have the federal government implement a proper "Beef Import Law". Such a law would be based on historical trading patterns (imports) and the domestic supply and demand for a similar type product in Canada. This is necessary to protect our industry in Canada at times when foreign countries are trying to unload products due to their own distressed economic situation. **We are not opposed to offshore beef coming into Canada at reasonable levels, based on proper historical trading patterns.**

(Proceedings No. 1, Page 96)

¹See Appendix 1-B, Standing Senate Committee on Agriculture, Proceedings, 2nd Session, 30th Parliament, Issue No. 1

**Mr. Charles Mayer, President,
Manitoba Beef Growers Association, joint brief with
Manitoba Cow-Calf Producers Association.**

We believe that there are no all-encompassing solutions to all of our ills in the beef industry; however, there is one step that could be taken quite easily and one which, we believe, would help immensely. **This would be the establishment of an effective beef import law, patterned largely on the same basis as the American one.** . . . We believe also that the imposition of a beef import law would be accepted by an overwhelming majority of beef producers and would be met with general acceptance by consumers.

(Proceedings No. 2, Page 8)

**Mr. Alex Campbell,
Ontario Cattlemen's Association**

The Ontario Cattlemen's Association strongly supports the establishment of a Beef Import Law which would function similarly to the Meat Import Law in the United States. While justification for such a law in the eyes of cattlemen is based on differences in production costs between Oceania, for example, and North America, probably a greater justification is the need for protection when other major importing countries undertake unilateral embargoes or other restrictions which forces the product moving in international trade channels to take the route of least resistance.

(Brief at public meeting
Stratford, Ontario, 10 May 1977)

**The Honourable Marvin Moore,
Minister of Agriculture, Alberta**

1. The Government of Canada to implement legislation as effective as the Meat Import Law of the United States so that any necessary regulation of international trade can be implemented in advance of anticipated circumstances, rather than after damage has occurred.

2. The Government of Canada to impose annual global quotas (with quarterly limits) on imports of live and processed beef. It is further recommended that:

(a) Quotas for live and processed beef exports from the United States be established to guarantee equal market share if possible. If this approach is not possible, the quota should relate to historical trade volume relationships.

(b) The establishment of quota on processed non-U.S. beef imports at a level equal to 10 per cent of the American global quota be implemented as soon as possible.

(Proceedings No. 9, Page 50)

**Mr. Robert Eaton, M.P.P.,
Parliamentary Assistant to the
Ontario Minister of Food and Agriculture**

We recognize that from time to time Canada has adopted ad hoc measures to stem the flow. In 1974 and again in 1976 quotas on beef were established. Recently Canada has exchanged letters with the U.S., Australia and New Zealand under which anticipated levels of beef trade were outlined. These measures have been helpful but they are not sufficient.

They do not provide Canadian beef producers with knowledge of maximum beef imports.

Canadian producers have noted the wide fluctuations and the increase in beef imports. . . They are correct when they diagnose the cause as the absence of a Meat Import Law when other importing nations act to stabilize the domestic market by import control. They have requested Canada to implement legislation similar to that of the U.S. which would provide for a more secure basis for individuals to plan future productions **We support the cattlemen's request for a Meat Import Law.**

(Proceedings No. 9, Page 44)

Agency or Marketing Board Control over Imports

However, an import law was not the only suggestion made to the Committee. Some producers and governments recommended that producers themselves through either an agency or a marketing board, should be empowered to regulate the flow of imports, perhaps even to import and market this beef.

**Mr. Randy Konkin, Secretary,
Western Canada Cow-Calf Association**

While we recognize that it is difficult for a country to restrict imports when there is no domestic supply management, thus violating the terms of the General Agreement on Tariffs and Trades, the fact that Canada, with an immense beef industry, finds herself in this predicament, reflects the low priority Canadians place on agriculture in general and on our cow-calf industry in particular. **We feel it only proper to demand that henceforth the beef industry, including**

representation from the cow-calf segment, regulate and control the import of offshore beef into our market with the intent of insulating the Canadian beef industry from the dangerous gyrations of the intercontinental beef trade.

We must also work towards a continental trade policy with the United States. Historically, we have traded with the United States with the net effect of evening out regional shortages and surpluses. Our major export market is across the forty-ninth parallel. Any trade agreement should take into consideration the factors of cattle population, consumption and production. In such a policy, arrangements should be made to accommodate and yet regulate imports into the continental market by both countries. Such an agreement would bring more stability into the continental market and therefore the Canadian market.

(Proceedings No. 2, Page 33)

... we as an association advocate a producer import agency that would ... actually determine what amount of this cheap offshore beef should be imported into the country and then act as the selling agency putting it on the Canadian market at Canadian prices.

(Brief at Yorkton, 12 April 1977)

**Mr. Roy Atkinson, President,
National Farmers Union**

In order to countervail the abuse of market power exercised by corporations against farmers, **we recommend the introduction of greater public planning in the beef industry through the organization of a National Meat Authority** which would be accountable, through Parliament, to farmers and the general public. We visualize the powers of such an authority to include: (among others).

(d) Holding jurisdiction over all exports and imports of dressed beef and veal and slaughter cattle;

(Proceedings No. 7, Page 78)

**Mr. Ron Cocking,
Fisherville, Ontario**

There is only one remedy for the beef industry in the whole of Canada, and that is a beef marketing agency which controls the production and distribution of all beef. No beef would be imported unless it was needed. It is needed; we don't produce enough beef; we have got to have imports, either from the States, Australia or New Zealand. But for it to come in willy-nilly and destroy our market is entirely our own fault as beef farmers. We have the remedy in our own

hands, and we have had it for years, but we don't do anything about it. We can control our own industry.

(Statement at Stratford, 10 May 1977)

**The Honourable Samuel Uskiw,
Minister of Agriculture, Manitoba**

As an integral part of the supply management program, the agency should have control over imports. Beef should be imported only as needed to supplement domestic supply and be made available at prices in line with those prevailing in the domestic market. Similarly only beef surplus to domestic requirements should be exported. In this way importing and exporting should be used to a modest degree in balancing domestic supply with consumer requirements . . . In terms of philosophical approach to this question as a whole, I would not want to hang my hat on import laws. I would only want to do that if they were tied to a national program on production and marketing. Without that I would not want it to be the vehicle we would use to stabilize our industry.

(Proceedings No. 9, Pp. 18, and 39)

**The Honourable Edgar Kaeding,
Minister of Agriculture, Saskatchewan**

A national beef agency operating a domestic supply management program recognized by GATT would need the power to regulate imports and exports in order to maintain stability in the domestic market. There are a number of ways in which the agency could do this. It could act as a single-desk buyer and seller in the international market; it could issue licences to importers and exporters for the appropriate quantities and at the appropriate times in accordance with the needs of the Canadian market at any given time; or the agency could enter into contracts with private import and export firms on a fee-for-service basis.

(Proceedings No. 9, Page 85)

Tariffs as an Import Regulator

The two alternatives discussed above involved quantity control of beef imports through annual quotas which were based either on historical import levels and changes in population, consumption and domestic production or on the deficit between demand and production in an industry geared to greater Canadian self-sufficiency. Producers also suggested that imports should be controlled through price, that is by the use of variable tariffs.

**Mr. Alex Olson,
Wheat Pool Committee, Spy Hill, Saskatchewan**

Resolved that we favour a floor price for beef near the cost of production and to be adjusted to meet changing conditions, with a tariff placed on the imported beef equal to the difference between the cost price and the Canadian floor price.

While a floor price with a tariff on beef coming into Canada would discourage the importing of cheap beef, it wouldn't place any restriction on it except price. . . It would also be necessary to have the same tariff apply on feeder cattle coming into Canada.

. . . the only time it would affect trade with the United States is when we were below the cost of production, and we reached this floor price, then there would be no restriction as far as our plan is concerned.

(Brief, Yorkton, 12 April 1977)

Others recommended that tariffs should be used in combination with quotas to regulate beef imports.

**Mr. D. Merz, First Vice-President,
British Columbia Cattlemen's Association**

Tariffs are necessary to give a measure of protection against imports from countries with lower costs of production due to more favourable climate, or lower input costs and rates of taxation.

. . . it is very easy for buyers of boneless beef in Australia to upset our market tremendously. There is supposed to be an amount of 140 million pounds this year. Even if there was 50 million pounds, and they did it all in a two-month period. . . dumped the meat on the market, the impact on the whole market could be very devastating. **I think we need a tariff boundary as well as a poundage boundary.**

(Proceedings No. 1, Pp. 64, 66)

Tariff quotas have been advocated by the Canadian Cattlemen's Association to regulate live cattle imports from the United States. Live cattle are not included under their suggested beef import act. The tariff quotas relate the volume of live cattle entering in a quarter to specific tariff levels. The volumes to be permitted are proportional, 1:10 ratio, to those now governing Canadian exports to the United States:

| Quarterly Quota | Tariff |
|-----------------------|---------------|
| Up to 12,000 head | 1.5 cents/lb. |
| 12,001 to 20,500 head | 2.5 cents/lb. |
| Over 20,500 head | 5.0 cents/lb. |

The proposal recognizes the smaller size of the Canadian beef industry and the effects which large flows of live cattle from the United States can have on the Canadian market. The tariff levels are used to discourage imports but the quotas are not themselves maximum volumes, if the price were right then as many cattle as were wanted could be shipped to Canada as long as the tariff were paid.

Tariffs as a Barrier to Trade

It was, however, another aspect of Canada's tariff policy and that of our southern neighbour that was of greater concern to those appearing before the Committee. On most categories of beef imports the tariffs are equivalent but on some the Canadian tariff is much lower than the American one. The example most frequently mentioned is the *ad valorem* tariff of 10 per cent levied by the United States on processed beef products like boxed beef shipments of steaks or roasts. The Canadian tariff classification system does not distinguish this type of processed beef and veal from the broader class of fresh, chilled or frozen beef or veal so the levy is only 3 cents per pound. There are also differences in the tariffs on feeder calves; the American tariff is 2.5 cents per pound on cattle weighing from 200 to 699 pounds, while the Canadian tariff is only 1.5 cents.

The witnesses have called for the renegotiation of these tariffs to effect their harmonization by either lowering the American tariff or raising the Canadian.

**The Honourable Marvin Moore,
Minister of Agriculture, Alberta**

It is on this basis that the Government of Alberta strongly recommends negotiations leading to harmonization of trade and tariff policies that affect the Canadian beef industry. An example of the inequities in this area is the continued acceptance by the Government of Canada of the 10 per cent *ad valorem* duty applicable to some fresh and frozen Canadian beef products, as opposed to a 3 cents per pound duty on similar products moving into Canada.

(Proceedings No. 9, Page 43)

**Mr. Robert Eaton, M.P.P.,
Parliamentary Assistant to the
Ontario Minister of Food and Agriculture**

We call for full reciprocity in tariffs, quotas and non-tariff measures between Canada and the United States, for all live cattle, calves, fresh and frozen beef and veal. Most of our tariffs are set on a specific cents-per-pound basis, at a level established many years

ago which now offers little or no protection to our industry. We should have *ad valorem* tariffs where our trading partners have *ad valorem* tariffs.

(Proceedings No. 7, Page 49)

Objections to the Regulation of Beef Imports

Not all organizations making presentations to the Committee supported the conclusion that the Canadian beef industry needed or should have additional protection through quotas or tariffs. The Consumers' Association of Canada rejected these mechanisms and urged the Committee to look closely at the existing legislation to see whether or not it was adequate to deal with the real problems which could arise without affording an unnecessary level of protection.

**Mrs. Yvonne Miles, Executive Vice-President,
Consumers' Association of Canada**

Recent months have seen the growth of a considerable controversy around the question of a meat import law and its advisability for Canada. In large part, the concern among some groups about meat imports has developed since the spring and summer of 1976, when partly as a result of a world surplus in cattle meat, Oceanic beef was finding its way into the Canadian market in record quantities and often at discounted prices. It is a long-standing concern of the CAC that too often the problems that become evident in the market for a particular commodity are attributed to imports, when in fact the major causes for the particular market disruption resides right here in Canada. The problem with this type of thinking is that it can lead to the introduction of measures such as import restrictions, which attack a symptom but not the cause of a problem and meanwhile bring hardships upon other participants in the marketing system. In the case of beef, it must be recognized that the principal reason for last year's oversupply of cow meat was that at that time, when beef production had reached its cyclical peak, surplus supply was greatly aggravated as the Canadian cow herd was culled in response to government-dictated dairy cut-backs.

We do not deny that certain safeguards may be required to deal with extraordinary forces resulting from sudden supply and demand changes in other countries. However, this does not mean that a meat import law which would impose permanent restraints on Canada's meat trade is called for. We already have the tools, in the

Import/Export Permits Act and the Anti-Dumping Tribunal, to treat the negative consequences of extraordinary trade situations. If used wisely and decisively these mechanisms can provide all of the protection that is needed by Canadian producers, yet they are flexible enough to permit easy adaptation to changing market conditions and to guard against the dangers of excessive import restriction. **Overall, however, we believe that an essentially free trade policy is necessary both to keep Canadian prices in line with U.S. or world prices and to give Canadian products continued access to important world markets.**

(Proceedings No. 7, Page 101)

Summary

Unrestricted imports of beef, veal, and live slaughter cattle were recognized as a real threat to the Canadian industry by beef producers and by the provincial governments. The actions of the federal government with respect to imports was severely criticized by many producers, although most expressed their approval of the quotas on beef and veal for 1977. Unfortunately, this approval did not signify a re-establishment of trust in the federal government. The Committee heard beef producers voice their suspicions, again and again, that Canada had a cheap food policy, that once the long awaited price recovery began imports would be permitted to flow freely and that the beef industry and agriculture in general would continue to be traded off in favour of manufacturing in international negotiations. It was these fears, and the knowledge of industry's inherent production disadvantages, which prompted so many producers, either as individuals or through their organizations, to recommend a long-term or a continuing policy concerning beef imports. The beef import act was suggested by those producers who reject supply management as a solution to the problem of instability in their industry. They believe that with prior knowledge of the permitted level of imports and with satisfactory market information, producers can themselves smooth out the cycle. Other producers have less faith in the functioning of the present market system. They see supply management as a means to assure producers of fair and reasonable prices while providing consumers with a stable supply. Imports are to them a lesser problem as they would be necessary only to maintain supplies in an industry seeking to be fully self-sufficient.

Whatever the differences in economic philosophy of their proponents, the main two proposals have in common the demand that Canada should have a long-term import policy for beef, veal and live slaughter cattle. The producers, their organizations and the provincial ministers of agriculture are also agreed that the policy must be implemented, either through specific

legislation respecting quantities and/or tariffs or through a national marketing board. It is a degree of assurance in its continuity as well as the protection it affords against the variations and fluctuations of the international beef market that producers are seeking in an import policy. The Standing Senate Committee on Agriculture considers their demand to be a reasonable one, indeed a necessary one. Without such a policy Canada cannot maintain a productive, viable beef industry.

Chapter IV: Recommendations of the Committee

The Standing Senate Committee on Agriculture has examined the effects of Canada's trade laws on the achievement of stability in the beef industry and found that these laws are inadequate and in many respects counter-productive. Canada needs a strong, viable beef industry. Yet the trade policy pursued by the Canadian government has drained away the resources of beef producers and caused considerable instability in both supply and price. The Committee has concluded that this policy and the laws which implement it must be changed.

In this report several problems in Canada's beef trade policy have been identified and discussed. Each problem will be reviewed briefly here and the Committee's recommendation for the alleviation of each problem will be stated. Then the recommendations will be discussed in detail.

PROBLEM 1: Over the past decade Canada's beef trade policy has been a series of ad hoc solutions to domestic and international problems. These measures have usually been implemented in reaction to, not in anticipation of, the problems so that the beef industry has suffered considerable damage. The Canadian government has ignored the special problems of this important sector of the farm economy, its production disadvantages and its inherent instability. Producers have called for a revision in Canada's trade policy to provide their industry with better long term protection. They have also asked that the policy be implemented through special legislation so that they will have the assurance of its consistent application for years to come.

RECOMMENDATION 1: The Committee is convinced that it is in the best interests of Canada for the federal government to adopt a long-term beef trade policy and that this policy must be sufficiently flexible yet consistently applied so as to assist in stabilizing the industry at a viable level. **Therefore, the Committee recommends that Canada adopt a long-term beef import policy and that Parliament enact legislation to regulate the importation of beef, veal and live cattle for slaughter.**

However, the Committee doubts that legislation can be prepared and passed prior to 31 December 1977 when the present quotas lapse.

Therefore, the Committee recommends that bilateral agreements be negotiated with the supplying countries on the basis of the trade policy outlined in the following recommendations.

PROBLEM 2: Since 1968 Canada's imports of beef and veal, whether in the form of meat or live cattle, have increased considerably. These imports of manufacturing and lower quality butcher beef have gained an increased share of our market for several reasons. During this period Canadian beef producers were withholding animals from market as they expanded their herds, consumption of beef increased as consumer expenditures rose rapidly and consumers were demanding large quantities of lower quality "hamburger" beef. Part of this demand was satisfied by large increases in Oceanic imports and Canadian producers lost some of their market share.

RECOMMENDATION 2: The Committee has had suggested to it by producers, their organizations and by provincial ministers of agriculture that Canada should adopt an import quota policy similar to that in the United States. The Committee considers that such a policy would permit a return to an appropriate level of imports as well as providing assurances to producers about the future level of imports and thus promote stability. Therefore, the Committee recommends that the legislation regulating the importation of beef, veal and live cattle for slaughter provide for the establishment of annual quotas for each supplying country; that the quotas be based on the average of imports from each country during the period 1967 to 1974; and, that the quotas be adjusted annually to take into consideration changes in Canadian population, consumption and beef production.

PROBLEM 3: Canadian beef producers because of climatic conditions, feed costs, taxes and other reasons have higher production costs than do producers in most other beef producing countries. The disadvantage is very considerable in the cases of New Zealand and Australia and, although smaller in the case of the United States still very significant. The traditional tariff barriers of 1.5 cents per pound on live cattle and 3 cents per pound on dressed meat have afforded very little protection to the industry against lower cost beef imports. Indeed they have permitted the supply and demand situation in the United States to determine market prices in Canada to the detriment of Canadian producers at all stages of the beef cycle.

RECOMMENDATION 3: The Committee is concerned that even with a quota policy the Canadian market will remain too closely tied to that in the United States and that our beef producers will not receive sufficient returns

to recover their costs. **Therefore, the Committee recommends that the tariff on imports of beef, veal and live slaughter cattle be set at 5 cents per quota pound.**

PROBLEM 4: Import quotas alone do not prevent the entry of beef when our market prices are depressed. Canada has a national stabilization program for beef which establishes a price below which producers are eligible for federal subsidies. Since our beef market is close to the same cycle as the American market, their beef as well as Oceanic beef can enter Canada when our market price is below the stabilization price and further aggravate our excess supply situation. This would amount to increased subsidies to Canadian producers because of foreign imports.

RECOMMENDATION 4: The Committee is concerned that distress priced imports can further disrupt the stability of Canadian markets during periods of low domestic prices. **Therefore, the Committee recommends that the import legislation include provisions which permit the levying of additional duties when domestic market prices for manufacturing and butcher beef fall below guide prices established in relation to existing beef stabilization programs.**

PROBLEM 5: As Canadian consumers are funding through their taxes programs which provide producers with a floor level of support they want to be assured that import restrictions do not lead to excessively high prices. The policy being recommended by the Committee should by the variation of import quotas in relation to domestic production, consumption and population encourage stability of supply and provide sufficient supplies at reasonable prices.

RECOMMENDATION 5: The Committee is concerned that Canadian consumers have protection against unreasonable or excessive beef prices as a result of the import restrictions which it is recommending. **Therefore, the Committee recommends, for the protection of Canadian consumers, that a maximum guide price be established prior to each import year and that import quotas should be adjusted if the Canadian market price rises to the guide price level.**

PROBLEM 6: Canada is a signatory of the *General Agreement on Tariffs and Trade*, Articles XI and XIX of which govern the imposition of quantitative restrictions. Article XIX permits the use of temporary quotas if imports "cause or threaten to cause serious injury to domestic producers." The Canadian government utilized this Article when it established quotas

in 1974, 1975 and late 1976. However, Article XI prohibits the establishment of permanent quantitative restrictions unless there are "government measures... to restrict the quantities of the like domestic product permitted to be marketed or produced", that is unless there is supply management. Article XI also provides that imports must be permitted entry even with a supply management program in the proportion to total domestic production prevailing during a previous representative period.

RECOMMENDATION 6: The Committee recognizes the importance of the *General Agreement on Tariffs and Trade* as a regulator of international trade and as a forum for the reduction of trade barriers. However, the Committee considers that the prerequisite of a supply management program for the introduction of quotas is unreasonable. Furthermore, it has found that directly relating imports to domestic production would increase the harmonization of beef cycles and contribute to instability by accentuating both shortages and surpluses. **Therefore, the Committee recommends that the Canadian government adopt as a priority for the current round of multilateral trade negotiations the amendment of Article XI to provide for the adoption of quantitative restrictions when governmental measures are taken to stabilize the supply of agricultural commodities and to provide for the assurance of compatible market access through market shares based on typical historical patterns.**

Detailed Discussion of Recommendations

Recommendation 1: The Committee recommends that Canada adopt a long-term beef import policy and that Parliament enact legislation to regulate the importation of beef, veal and live slaughter cattle.

Why an Act?

When the Canadian Government has acted to restrict the quantity of beef, veal and live slaughter cattle imports it has used the *Export and Import Permits Act*. This Act is inadequate because it does not contain provisions concerning either the price or volume of imports which determine whether or when it will be used. This, combined with the lack of a long-term import policy, has meant that restrictions have been imposed only after considerable damage has been done. Producers have grown weary and poorer waiting for government action and have concluded that only a specific piece of legislation with mandatory restrictions will assure them of adequate protection. With this conclusion the Committee agrees.

The Underlying Policy

However, before Canada has an import act there must be an import policy. Such a policy should be based on the following principles:

- it should be directed at assisting Canadian producers to maintain a viable beef industry producing most of Canada's beef needs;
- it should operate as an essential element of the policies designed to achieve long-term stability in the Canadian beef industry;
- it must be equitably applied to all countries supplying Canada with beef and provide these suppliers with the assurance of continued access to the Canadian market;
- and, it must provide assurances to Canadian consumers that it will not be used to force prices to unreasonably high levels.

Why include live slaughter cattle?

The Committee considered the suggestions of producers, their organizations and other witnesses as to what import categories should be included in the quotas. Some wanted all imports, live slaughter cattle, fresh and frozen beef and veal, and cooked or otherwise processed beef and veal, included; others wanted live slaughter cattle excluded. After considering both the international and the continental trade the Committee found it necessary to include all categories in the quota. To exclude live slaughter cattle would permit disruptions of our markets by American exports as happened in 1973 and to exclude cooked and preserved beef and veal would open the possibility for circumvention of the quotas.

Recommendation 2: The Committee recommends that the legislation regulating the importation of beef, veal and live slaughter cattle provide for the establishment of annual quotas for each supplying country; that the quotas be based on the average of imports from each country during the period 1967 to 1974; and, that the quotas be adjusted annually to take into consideration changes in Canadian population, consumption and beef production.

The Committee has recommended an import act with quotas and variable tariffs because the quotas can be utilized to counteract the market imbalances of the domestic beef cycle and promote stability in the industry, and because such a policy is in line with current suggestions for assuring market access to exporting nations through setting of specific shares.

The Committee has accepted the suggestion of the Canadian Cattlemen's Association concerning the calculation of the quotas. Their suggestion although based on the United States *Meat Import Act* recognized that the quotas can be utilized to promote stability by inversely

relating quota size to domestic production. Thus during the expansionary phase of the beef cycle imports will increase and during the contraction when Canadian beef supplies rise, imports will decrease. As a result our producers will be encouraged to plan their production to closely mirror the growth in Canadian consumption which is directly related to changes in population and income. The Canadian Cattlemen's Association also suggested that imports be adjusted to take into account changes in Canadian population and consumption so as to permit our suppliers to maintain their relative share of our market.

Base period: The Committee has recommended that the base period for the calculation of quotas should be the period 1967 to 1974. This period includes years when Canada was both a net exporter and a net importer. As such it produces a market share for imports that the Committee considers to be fair and reasonable while at the same time permitting Canadian producers to recoup some of the market lost during the abnormal situation after 1969 when consumption patterns changed.

Quota pound: The Committee has concluded that the quotas should be expressed on the basis of cold dressed carcass weight to facilitate the proper monitoring of beef imports in whichever form they enter: live cattle, dressed carcasses, bone-in cuts, boneless beef, or canned and processed product. Conversion rates for each of these categories have been or can be established. The ratios commonly accepted are 0.57 for live cattle, 1.32 for bone-in cuts and 1.54 for boneless beef and veal.

Minimum quotas: Each supplying country will be guaranteed a market share equivalent to its average annual exports to Canada during the period 1967 to 1974. These averages will also be used as the basis for the calculation of the annual import quota. For example, the minimum quotas for our main three suppliers calculated on their imports of live slaughter cattle and fresh, chilled or frozen beef and veal but excluding cooked or processed meat would be, expressed on a cold dressed carcass weight basis:

| | |
|---------------|-------------------|
| New Zealand | 71,329,000 pounds |
| Australia | 55,243,000 pounds |
| United States | 58,482,000 pounds |

Quota adjustments: For each factor, population, consumption and net domestic production, an estimate will have to be made concerning the import year. Then the percentage difference between the estimate and the average of the factor during the base period, 1967 to 1974, would be calculated. The minimum annual quota allocated to each country would then be adjusted by these percentage changes, with increases in population and consumption adding to the quota while an increase in production

would be subtracted. This is best illustrated by example, so the quotas for 1976 will be calculated. This will allow a comparison with the actual level of imports in that disastrous year. From the base to 1976 the increase in the three factors are as follows:

- (i) Consumption: During the base period the average annual consumption was 94.0 pounds. In 1976 the level was 115.5 pounds, an increase of 22.9 per cent.
- (ii) Population: During the base period the Canadian population averaged 21,413,000 as of the first of June each year. In 1976, the population was 23,110,000 an increase of 7.9 per cent.
- (iii) Production: During the base period net domestic production (domestic slaughter minus imported slaughter cattle and calves minus meat exports) averaged 1,840,779,000 pounds. In 1976, it was 2,196,916,000 pounds an increase of 19.3 per cent.

The quota calculations for 1976 are shown in Table XVI. All three of our major suppliers of beef and veal exported to Canada shipments in excess of the quantities which would have been permitted under an act such as the Committee has recommended. In the case of New Zealand, the excessive imports amounted to 51.4 per cent of the suggested quota; for Australia, they represented 165.6 per cent; and, for the United States, 80.0 per cent. In total Canada's actual imports in 1976 were 94.5 per cent above the quota levels suggested here.

TABLE XVI
Sample Calculation of 1976 Quotas
(000's lbs cold dressed carcass weight)

| | New Zealand | Australia | United States |
|------------------------------------|-------------|-----------|---------------|
| Minimum Quota | 71,329 | 55,243 | 58,482 |
| Consumption Adjustment (+22.9%) | 16,334 | 12,651 | 13,392 |
| Population Adjustment (+7.9%) | 5,635 | 4,364 | 4,620 |
| Production Adjustment (-19.3%) | -13,766 | -10,662 | -11,287 |
| 1976 Quota | 79,532 | 61,596 | 65,207 |
| 1976 Imports | 120,405 | 163,617 | 117,374 |
| Excess Imports | 40,873 | 102,021 | 52,167 |

Quota monitoring: Various suggestions were made to the Committee concerning the acceptable flow of imports into the country. The most reasonable is to permit only a certain proportion of the total to enter in any

one quarter. The Committee considers that a reasonable proportion is 30 per cent and notes that this proportion was utilized in 1974/5 by the federal government and accepted by the supplying countries.

Recommendation 3: The Committee recommends that the tariff on imports of beef, veal and live slaughter cattle be set at 5 cents per quota pound.

The Committee's research has found that costs of production are significantly higher in Canada than they are in the United States. Canadian cow-calf producers cash costs are on average \$10.64 higher per hundred weight of calf raised than those in the United States. This wide variation in costs was also evident in the production of finished cattle. Cash cost differentials of from \$3.27 to \$5.56 per hundred weight of gain and total cost differences of up to \$6.99 were found when feeding operations in Canada, Ontario, and Alberta were compared with those in several of the United States, including Nebraska, Texas, Oklahoma, Kansas and Colorado. These cost differences which create a considerable cost of production disadvantage are mainly attributable to winter feed costs which are higher in Canada due to our harsher climate, as well as the overall higher costs of feed grains in Canada.

The Committee has concluded that Canadian producers need a higher tariff to permit them to make a reasonable return. Under present circumstances with Canadian prices being determined by the supply and demand situation in the United States, our producers are in a very vulnerable position. They are forced to take nearly the same price for their higher cost production as producers in the United States receive. The Committee considers that this dependence on the market in the United States should be reduced as it is detrimental to the achievement of stability in the Canadian industry.

Recommendation 4: The Committee recommends that the import legislation include provisions to permit the levying of additional duties when domestic market prices for manufacturing and butcher beef fall below guide prices established in relation to beef stabilization programs.

While imports should be used to promote stability of supply they must not be permitted to severely destabilize prices. The Committee has concluded on the basis of the evidence provided to it that Canadian producers have significant production disadvantages when their costs are compared to those of producers in the supplying countries. Furthermore,

the experiences of the fat cattle market in 1973 and the cow market in 1976 clearly show the effects that distress selling has on prices in the Canadian market.

Canada's beef imports are of two types, manufacturing beef for use as hamburger which originates in the Oceanic countries and butcher beef which is primarily consumed as cuts and mostly originates in the United States. These import types reflect closely the markets for domestic production; manufacturing beef competes in Canada against cattle grading C and D and butcher beef competes on the market with cattle grading A and B.

Various methods for the regulation of import prices were studied by the Committee to determine whether they would be effective, easy to administer, and consistent with long-term stabilization programs being considered by the Committee. The method which best met these criteria involves the use of guide price levels and variable tariffs.

These guide prices would be established on a quarterly basis for both categories of imports. At this time the Committee considers that the method of calculating the support price under the *Agricultural Stabilization Act* to be an acceptable model for the calculation of the guide prices. However, the Committee is reviewing the price stabilization program as it has many deficiencies and may not be the best method for providing government assistance to the industry, and its future recommendations on stabilization may suggest modifications to this method of calculating guide prices. In the case of butcher beef the Committee recommends that the guide price be the support price for A1/A2 slaughter cattle set under the Act. A guide price will have to be calculated for manufacturing beef as there is not a stabilization program for D grade cows.

An additional tariff would be charged on imports when the Canadian market price for that category of beef plus the existing tariff falls below the guide price level. For example, the 1976 support price for butcher beef on a cold dressed carcass weight basis, was \$70.28 per cwt. If the Canadian market price on this same basis had fallen to \$63.00 per cwt, then imports of butcher beef would have been charged an additional tariff of \$2.28 per cwt over and above the existing tariff of \$5.00 per cwt. This would bring the total tariff to \$7.28 per cwt.

Recommendation 5: The Committee recommends, for the protection of Canadian consumers, that a maximum guide price be established for each import year and that import quotas should be adjusted if the Canadian market price rises to this guide price level.

The Committee in its terms of reference for this inquiry undertook to consider the interests of both producers and consumers. The recommendations which it has made with regard to quotas and tariffs are intended to assist beef producers to re-establish a strong and viable beef industry in Canada. This objective is also in the interests of our consumers for in the long run it will bring stability to the industry, reduce the extreme price fluctuations, and assure a sufficient supply of domestic beef.

However, shortages and unreasonable prices may occur and the Committee believes that Canadian consumers have the right to an assurance that the federal government will consider their interests at such times. The Committee could have followed the example of the United States *Meat Import Act* by recommending a general provision for the modification of import quotas in the interest of national security or adequate supplies. However, the Committee wanted to be more specific. It concluded that the establishment, after discussions with producers and consumers, of maximum guide prices for butcher beef and manufacturing beef prior to each import year would be the best alternative. The continuance of import quotas would depend on the domestic market prices remaining below these levels. When the market prices rose to the guide price then the quotas would be adjusted for subsequent quarters until market prices fell again. In this way the import restrictions would not contribute to the maintenance of unreasonable beef prices.

Recommendation 6: The Committee recommends that the Canadian government adopt as a priority for the current round of multilateral trade negotiations the amendment of Article XI to provide for the adoption of quantitative restrictions when governmental measures are taken to stabilize the supply of agricultural commodities and to provide for the assurance of compatible market access through market shares based on typical historical patterns.

The *General Agreement on Tariffs and Trade* is the major international trading agreement. Its primary objective is the "substantial reduction of tariffs and other barriers to trade and the elimination of discriminatory treatment in international commerce"; the liberalization of trade. Canada was an original signatory of this agreement and the Committee recognizes that as a trading nation it is in our interests to promote the development of free trade.

However, the case can and should be made that the agricultural sector, because of its inherent instability and its importance to Canadian society, deserves special consideration. The Committee agrees therefore with the

conclusions of the Economic Council of Canada in its recent report on trade strategy:¹

Several difficult problems facing both Canadian and foreign agriculture, militate against a rapid move to free trade for farm products . . . Thus special rules for agriculture could be negotiated on the principle that adjustment in this particular industry requires a longer-term approach.

The Committee has found two Articles of the G.A.T.T. which it considers too restrictive and incompatible with the objectives of Canada's agricultural policy. These are Article XI which prohibits the establishment of permanent quantitative restrictions unless there are "governmental measures . . . to restrict the quantities of the like domestic product permitted to be marketed or produced . . .", and Article XIX which permits the temporary restriction of imports when these reach a level such "as to cause or to threaten to cause serious injury to domestic producers . . ."

The Committee's objective for the Canadian beef industry is the introduction of a series of measures which will promote stability of supply and price. Canada's beef producers are not prepared at this time to accept supply management with production controls as required by Article XI. Acceptance of this principle means that Canada can only take actions to regulate imports when serious damage is threatened or occurred as per Article XIX. The Committee has concluded that this is an intolerable situation as it reduces drastically the effectiveness of any attempt, short of rigid supply management, to bring stability to the industry.

It is clear from the evidence discussed in Chapter Two that the United States with its *Meat Import Act* has permanent measures to regulate imports, and that the European Economic Community and Japan have stringent import controls involving tariffs and quotas. All of these exist without supply management. They have been structured to meet the needs of beef producers in the various countries and have as their underlying objective stability in the domestic market place. Should Canada settle for less? The Committee thinks not.

The *General Agreement on Tariffs and Trade* needs amendment. The Committee has recommended that the Government of Canada seek such amendments, especially of Article XI, as are necessary to permit the achievement of Canada's agricultural goals within an acceptable international framework. The Committee believes that other importing countries might be amenable to such changes and that exporting countries

¹Economic Council of Canada, *Looking Outward, A New Trade Strategy for Canada*, (Ottawa, 1975) P. 151.

would be prepared to consider them if market access is guaranteed through representative market shares.

Conclusion

Beef producers from across Canada have asked the Standing Senate Committee on Agriculture to recommend both an effective import control policy for beef and legislation to implement it. The Committee is convinced that this request is a reasonable and a necessary request. The events of the past decade and the evidence presented to the Committee prove that the Canadian beef market is vulnerable to damage by foreign beef supplies and that Canadian beef producers have much higher costs of production than do producers in New Zealand, Australia and the United States. It is obvious that to prevent the further erosion of our beef industry Canada must adopt and implement a long-term beef import policy.

Canada needs a strong, viable beef industry for beef production is of major importance to both the farm economy and the economy in general. Yet the events of the last three or four years have shaken the confidence of the beef producers and placed many of them on the verge of bankruptcy. Cow-calf producers, the bedrock of the industry have been the most severely injured and Canada is in danger of losing a large portion of its cow herd if actions are not taken soon.

It is clear what these actions should be. The Standing Senate Committee on Agriculture has identified serious problem areas which an import policy must seek to remedy. It has made six detailed recommendations which will, if implemented, do much to reduce the negative influence which imports have on the Canadian beef industry. The recommendations will also assist in the development of greater stability in the industry a goal which is in the best interests of both consumers and producers.

The importation of beef, veal and live slaughter cattle must be regulated; of this the Committee is convinced. We hope that our recommendations will be supported by Canadians interested in the preservation of this important industry and accepted by the government.

Appendices

Appendix A: List of Witnesses

Hearings:

16 December 1976: Ottawa

Canadian Federation of Agriculture:

Mr. C. Munroe, President;

Mr. William Hamilton, Executive Secretary

Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Boyd Anderson, President;

Mr. Charles Gracey, Manager;

Mr. Chris Mills, Secretary

British Columbia Cattlemen's Association:

Mr. D. Merz, 1st Vice President;

Mr. N. L. Campbell, Member of the Executive Committee

La Fédération de Producteurs de bovins du Québec:

Mr. Xavier Fortin, 1st Vice President;

Mr. Maurice Mercier, Secretary;

Mr. Francois Dagenais, Economist

Alberta Cattle Commission:

Mr. Don Matthews, Chairman;

Mr. Jim Boyd, Director and Member of the Executive

17 December 1976: Ottawa

Manitoba Cow-Calf Producers:

Mr. Terry Eyjolfson, President

Manitoba Beef Producers Association:

Mr. Charles Mayer, President

Western Canada Cow-Calf Association:

Mr. Evann Thordarson, Director;

Mr. Randy Konkin, Secretary

Battle River Citizens Group:
Mr. Cliff Downey, Delegate

9 February 1977: Ottawa

Department of Agriculture:
The Honourable Eugene Whelan, Minister
Mr. Roger Eyvindson, Economics Branch

16 February 1977: Ottawa

Department of Industry, Trade and Commerce:
Mr. R. E. Latimer, Assistant Deputy Minister, International
Trade Relations
Mr. Eugene Lapointe, Export & Import Permits Division
Mr. R. Ablett, Office of General Relations
Mr. Campbell Stuart, General Director, Agriculture, Fisheries
and Food Products Branch
Mr. E. Crowston and Mr. A. G. Baker, Livestock, Meat and
Dairy products Division

22 February 1977: Ottawa

Ontario Agricultural College:
Mr. Larry Martin, Associate Professor of Agricultural Econ-
omics

8 March 1977: Ottawa

Department of Agriculture British Columbia:
Mr. I. C. Carne, Director of Financial Services
Department of Agriculture and Food, Ontario:
Mr. Robert Eaton, P.P.P. Parliamentary Assistant to the
Ontario Minister of Agriculture and Food
Mr. Earl Hastett, Director, Economics Branch
National Farmers' Union
Mr. Roy Atkinson, President
Mr. Stuart Thiessen, Executive Secretary
Consumers' Association of Canada
Mr. Yvonne Miles, Executive Vice-President
Mrs. Maryon Brechin, Past-President

9 March 1977: Ottawa

Department of Agriculture and Forestry, Prince Edward Island:

The Honourable A. E. Ings, Minister

Mr. A. W. Humphrey, Deputy Minister

Mr. D. Faulkner, Director, Economics and Marketing Statistics

Department of Agriculture and Marketing, Nova Scotia:

The Honourable John Hawkins, Minister

Mr. Stuart Allaby, Director of Livestock Services

Nova Scotia Beef Breeders Association:

Mr. M. Oulton

Department of Agriculture and Rural Development, New Brunswick:

Mr. R. H. Scovil, Deputy Minister

Mr. F. R. Johnson, Director of Livestock and Poultry Branch

The Agricultural Institute of Canada:

Mr. Allan W. Beattie, President

Mr. James A. Lore, Agriculture Consultant

Mr. Lex Rutherford

10 March 1977: Ottawa

Department of Agriculture, Manitoba:

The Honourable Samuel Uskiw, Minister

Mr. W. P. Janssen, Deputy Minister

Department of Agriculture, Alberta:

The Honourable Marvin E. Moore, Minister

Mr. J. H. Hanna, Assistant Deputy Minister, Marketing

Mr. J. L. Dawson, Head of Market Analysis Branch

Mr. J. E. Miller, M.L.A. Chairman, Caucus Agriculture
Committee

Department of Agriculture, Saskatchewan:

The Honourable Edgar Kaeding, Minister

Mr. R. Dalgliesh, Deputy Minister

23 March 1977: Ottawa

University of Saskatchewan:

Mr. D. G. Devine, Associate Professor, Department of Agricultural Economics, Coordinator and Conference Chairman, "Meat-Grain Interface Project".

Mr. C. M. Williams, Professor and Head, Department of Animal and Poultry Science, Steering Committee Chairman, "Meat-Grain Interface Project".

12 May 1977: Ottawa

Canadian Egg Marketing Agency:

Mr. M. E. Gerry Pringle, Chairman

Mr. Max Roytenberg, General Manager

National Livestock Markets Association:

Mr. Doug McDonell, Vice-President;

Mr. Don Allewell, Director

Mr. Fred Campbell, Secretary Manager

1 June 1977: Ottawa

Mr. John Pahara, Lethbridge, Alberta

Mr. Dick Boulton, Lethbridge, Alberta

2 June 1977: Ottawa

Mr. John Pahara, Lethbridge, Alberta

Mr. Dick Boulton, Lethbridge, Alberta

Mr. S. B. Williams, Hays & Williams Co.

16 June 1977: Ottawa

Department of Industry, Trade and Commerce:

The Honourable Jean Chretien, Minister

Mr. Robert Latimer, Assistant Deputy Minister, International
Trade Relations

Mr. Richard Abblet, Office of General Relations

Mr. Campbell Stuart, General Director of Agriculture, Fish and
Food Product Branch

Mr. George Baker, Agriculture, Fish and Food Product Branch

23 June 1977: Ottawa

Canada Packers Co. Ltd.:

Mr. W. F. McLean, President

Mr. E. J. Robert, Vice President and General Manager

Mr. L. W. MacLeod, General Beef Manager

Public Meetings:**11 April 1977:**

Portage la Prairie, Manitoba

12 April 1977:

Yorkton, Saskatchewan

13 April 1977:

North Battleford, Saskatchewan

14 April 1977:

Lethbridge, Alberta

15 April 1977:

Wetaskiwin, Alberta

16 April 1977:

Kamloops, British Columbia

18 April 1977:

Shaunavon, Saskatchewan

10 May 1977:

Stratford, Ontario

11 May 1977:

Smith Falls, Ontario

Appendix B: Relevant Agreements and Acts

General Agreement on Tariffs and Trade

Article XI

General Elimination of Quantitative Restrictions

1. No prohibitions or restrictions other than duties, taxes or other charges, whether made effective through quotas, import or export licences or other measures, shall be instituted or maintained by any contracting party on the importation of any product of the territory of any other contracting party or on the exportation or sale for export of any product destined for the territory of any other contracting party.

2. The provisions of paragraph 1 of this Article shall not extend to the following:

- (a) Export prohibitions or restrictions temporarily applied to prevent or relieve critical shortages of foodstuffs or other products essential to the exporting contracting party;
- (b) Import and export prohibitions or restrictions necessary to the application of standards or regulations for the classification, grading or marketing of commodities in international trade;
- (c) Import restrictions on any agricultural or fisheries product, imported in any form, necessary to the enforcement of governmental measures which operate:
 - (i) to restrict the quantities of the like domestic product permitted to be marketed or produced, or, if there is no substantial domestic production of the like product, of a domestic product for which the imported product can be directly substituted; or
 - (ii) to remove a temporary surplus of the like domestic product, or, if there is no substantial domestic production of the like product, of a domestic product for which the imported product can be directly substituted, by making the surplus available to certain groups of domestic consumers free of charge or at prices below the current market level; or

- (iii) to restrict the quantities permitted to be produced of any animal product the production of which is directly dependent, wholly or mainly, on the imported commodity, if the domestic production of that commodity is relatively negligible.

Any contracting party applying restrictions on the importation of any product pursuant to sub-paragraph (c) of this paragraph shall give public notice of the total quantity or value of the product permitted to be imported during a specified future period and of any change in such quantity or value. Moreover, any restrictions applied under (i) above shall not be such as will reduce the total of imports relative to the total of domestic production, as compared with the proportion which might reasonably be expected to rule between the two in the absence of restrictions. In determining this proportion, the contracting party shall pay due regard to the proportion prevailing during a previous representative period and to any special factors which may have affected or may be affecting the trade in the product concerned.

Article XIX

Emergency Action on Imports of Particular Products

1. (a) If, as a result of unforeseen developments and of the effect of the obligations incurred by a contracting party under this Agreement, including tariff concessions, any product is being imported into the territory of that contracting party in such increased quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to domestic producers in that territory of like or directly competitive products, the contracting party shall be free, in respect of such product, and to the extent and for such time as may be necessary to prevent or remedy such injury, to suspend the obligation in whole or in part or to withdraw or modify the concession.

(b) If any product, which is the subject of a concession with respect to a preference, is being imported into the territory of a contracting party in the circumstances set forth in sub-paragraph (a) of this paragraph, so as to cause or threaten serious injury to domestic producers of like or directly competitive products in the territory of a contracting party which receives or received such preference, the importing contracting party shall be free, if that other contracting party so requests, to suspend the relevant obligation in whole or in part or to withdraw or modify the concession in respect of the product, to the extent and for such time as may be necessary to prevent or remedy such injury.

2. Before any contracting party shall take action pursuant to the provisions of paragraph 1 of this Article, it shall give notice in writing to the CONTRACTING PARTIES as far in advance as may be practicable and shall afford the CONTRACTING PARTIES and those contracting parties having a substantial interest as exporters of the product concerned an opportunity to consult with it in respect of the proposed action. When such notice is given in relation to a concession with respect to a preference, the notice shall name the contracting party which has requested the action. In critical circumstances, where delay would cause damage which it would be difficult to repair, action under paragraph 1 of this Article may be taken provisionally without prior consultation, on the condition that consultation shall be effected immediately after taking such action.

3. (a) If agreement among the interested contracting parties with respect to the action is not reached, the contracting party which proposes to take or continue the action shall, nevertheless, be free to do so, and if such action is taken or continued, the affected contracting parties shall then be free, not later than ninety days after such action is taken, to suspend, upon the expiration of thirty days from the day on which written notice of such suspension is received by the CONTRACTING PARTIES, the application to the trade of the contracting party taking such action, or, in the case envisaged in paragraph 1 (b) of this Article, to the trade of the contracting party requesting such action, of such substantially equivalent concessions or other obligations under this Agreement the suspension of which the CONTRACTING PARTIES do not disapprove.

(b) Notwithstanding the provisions of sub-paragraph (a) of this paragraph, where action is taken under paragraph 2 of this Article without prior consultation and causes or threatens serious injury in the territory of a contracting party to the domestic producers of products affected by the action, that contracting party shall, where delay would cause damage difficult to repair, be free to suspend, upon the taking of the action and throughout the period of consultation, such concessions or other obligations as may be necessary to prevent or remedy the injury.

Export and Import Permits Act

2-3 ELIZABETH II.

CHAPTER 27.

An Act respecting the Export and Import of Strategic and Other Goods.

[Assented to 31st March, 1954.]

Her Majesty, by and with the advice and consent of the Senate and House of Commons of Canada, enacts as follows:

SHORT TITLE.

Short title.

1. This Act may be cited as the *Export and Import Permits Act*.

INTERPRETATION.

Definitions.

"Area Control List."

"Export Control List."

"Import Control List."

"Minister."

"Resident of Canada."

2. In this Act,

(a) "Area Control List" means a list of countries established under section 4;

(b) "Export Control List" means a list of goods established under section 3;

(c) "Import Control List" means a list of goods established under section 5;

(d) "Minister" means the Minister of Trade and Commerce, and includes any person authorized by him to perform his functions under this Act; and

(e) "resident of Canada" means, in the case of a natural person, a person who ordinarily resides in Canada and, in the case of a corporation, a corporation having its head office in Canada or operating a branch office in Canada.

ESTABLISHMENT OF CONTROL LISTS.

Export list of goods.

3. The Governor in Council may establish a list of goods, to be called an Export Control List, including therein any article the export of which he deems it necessary to control for any of the following purposes, namely,

(a) to ensure that arms, ammunition, implements or munitions of war, naval, army or air stores or any articles deemed capable of being converted therein or made useful in the production thereof or otherwise having a strategic nature or value will not be made available to any destination wherein their use might be detrimental to the security of Canada;

2-3 ELIZABETH II.

CHAPITRE 27.

Loi concernant l'exportation et l'importation de marchandises de valeur stratégique et d'autres marchandises.

[Sanctionnée le 31 mars 1954.]

Sa Majesté, sur l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des Communes du Canada, décrète:

TITRE ABRÉGÉ.

1. La présente loi peut être citée sous le titre: Titre abrégé.
Loi sur les licences d'exportation et d'importation.

INTERPRÉTATION.

2. Dans la présente loi, l'expression

a) «liste de pays visés par contrôle» signifie une liste de pays établie selon l'article 4;

b) «liste de marchandises d'exportation contrôlée» signifie une liste de marchandises établie selon l'article 3;

c) «liste de marchandises d'importation contrôlée» signifie une liste de marchandises établie selon l'article 5;

d) «Ministre» désigne le ministre du Commerce et comprend toute personne qu'il autorise à remplir ses fonctions sous le régime de la présente loi;

e) «résident du Canada» désigne, dans le cas d'une personne naturelle, une personne qui réside ordinairement au Canada et, dans le cas d'une corporation, une corporation qui a son siège social ou qui exploite une succursale au Canada.

Définitions

«liste de pays visés par contrôle»

«liste de marchandises d'exportation contrôlée»

«liste de marchandises d'importation contrôlée»

«Ministre»

«résident du Canada»

ÉTABLISSEMENT DE LISTES DE CONTRÔLE.

3. Le gouverneur en conseil peut établir une liste de marchandises, appelée «liste de marchandises d'exportation contrôlée», comprenant tout article dont, à son avis, il est nécessaire de contrôler l'exportation pour l'une quelconque des fins suivantes, savoir:

Liste visant l'exportation de marchandises.

a) assurer que des armes, des munitions, ou du matériel ou des armements de guerre, des approvisionnements navals, des approvisionnements de l'armée ou de l'Air, ou des articles jugés susceptibles d'être transformés en l'un des susdits ou de pouvoir servir à leur production, ou ayant autrement une nature ou valeur stratégique, ne seront pas rendus disponibles à une destination où leur emploi pourrait être préjudiciable à la sécurité du Canada;

(a.1) to ensure that any action taken to promote the further processing in Canada of a natural resource that is produced in Canada is not rendered ineffective by reason of the unrestricted exportation of that natural resource;

(a.2) to limit or keep under surveillance the export of any raw or processed material that is produced in Canada in circumstances of surplus supply and depressed prices and that is not a produce of agriculture;

(b) to implement an intergovernmental arrangement or commitment; or

(c) to ensure that there is an adequate supply and distribution of such article in Canada for defence or other needs.

Export list of countries.

4. The Governor in Council may establish a list of countries, to be called an Area Control List, including therein any country the export of any goods to which he deems it necessary to control.

Import list of goods.

5. The Governor in Council may establish a list of goods, to be called an Import Control List, including therein any article the import of which he deems it necessary to control for any of the following purposes, namely,

(a) to ensure, in accordance with the needs of Canada, the best possible supply and distribution of an article that is scarce in world markets or is subject to governmental controls in the countries of origin or to allocation by intergovernmental arrangement;

(a.1) to restrict, for the purpose of supporting any action taken under the *Farm Products Marketing Agencies Act*, the importation in any form of a like article to one produced or marketed in Canada the quantities of which are fixed or determined under that Act;

(b) to implement any action taken under the *Agricultural Stabilization Act*, the *Fisheries Prices Support Act*, the *Agricultural Products Co-operative Marketing Act*, the *Agricultural Products Board Act* or the *Canadian Dairy Commission Act*, to support the price of the article or that has the effect of supporting the price of the article; or

(c) to implement an intergovernmental arrangement or commitment;

and where any goods are included in the list for the purpose of ensuring supply or distribution of goods subject to allocation by intergovernmental arrangement or for the purpose of implementing an intergovernmental arrangement or commitment, a statement of the effect or a summary of the arrangement or commitment, if it has not previously been laid before Parliament, shall be laid before Parliament not later than fifteen days after the Order of the Governor in Council including those goods in the list is published in the

a.1) s'assurer que toute mesure prise pour favoriser le traitement supplémentaire au Canada d'une ressource naturelle qui y est produite ne devienne pas inopérante du fait de l'exportation sans restriction de cette ressource naturelle;

a.2) limiter les exportations de matières premières ou transformées d'origine canadienne, ou en conserver le contrôle, lorsqu'il y a surproduction et chute des cours et qu'il ne s'agit pas d'un produit agricole;

b) mettre en œuvre un arrangement ou un engagement intergouvernemental; ou

c) assurer un approvisionnement et une distribution de cet article au Canada qui suffisent aux besoins de la défense ou autres.

4. Le gouverneur en conseil peut établir une liste de pays, appelée «liste de pays visés par contrôle», comprenant tout pays vers lequel il estime nécessaire de contrôler l'exportation de marchandises.

Liste de pays aux fins d'exportation.

5. Le gouverneur en conseil peut établir une liste de marchandises, appelée «liste de marchandises d'importation contrôlée», comprenant tout article dont, à son avis, il est nécessaire de contrôler l'importation pour l'une quelconque des fins suivantes, savoir:

Liste visant l'importation de marchandises.

a) assurer, selon les besoins du Canada, le meilleur approvisionnement et la meilleure distribution possibles d'un article rare sur les marchés mondiaux ou soumis à des régies gouvernementales dans les pays d'origine ou à une répartition par arrangement intergouvernemental;

a.1) appuyer une mesure prise en vertu de la *Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme*, en limitant l'importation sous quelque forme d'un article semblable à un article produit ou commercialisé au Canada dont les quantités sont fixées ou déterminées en vertu de cette loi;

b) mettre à exécution toute mesure prise selon la *Loi sur la stabilisation des prix agricoles*, la *Loi sur le soutien des prix des produits de la pêche*, la *Loi sur la vente coopérative des produits agricoles*, la *Loi sur l'Office des produits agricoles* ou la *Loi sur la Commission canadienne du lait*, ayant pour objet ou pour effet de soutenir le prix de l'article; ou

c) mettre en œuvre un arrangement ou un engagement intergouvernemental;

et lorsque des marchandises sont incluses dans la liste en vue d'assurer l'approvisionnement ou la distribution de marchandises sujettes à répartition par arrangement intergouvernemental ou pour donner suite à un arrangement ou engagement intergouvernemental, un exposé de l'effet ou un sommaire de l'arrangement ou engagement, s'il n'a pas été antérieurement présenté au Parlement, doit l'être au plus tard quinze jours après que l'arrêté du gouverneur en conseil faisant entrer ces marchandises dans la liste est publié dans la

Canada Gazette pursuant to the *Statutory Instruments Act* or, if Parliament is not then sitting, on any of the first fifteen days next thereafter that Parliament is sitting.

(2) Where at any time it appears to the satisfaction of the Governor in Council on a report of the Minister made pursuant to

(a) an inquiry made by the Textile and Clothing Board with respect to the importation of any textile and clothing goods within the meaning of the *Textile and Clothing Board Act*, or

(b) an inquiry made under section 16A of the *Anti-dumping Act* by the Anti-dumping Tribunal in respect of any goods other than textile and clothing goods within the meaning of the *Textile and Clothing Board Act*

that goods of any kind are being imported or are likely to be imported into Canada at such prices, in such quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to Canadian producers of like or directly competitive goods, any goods of the same kind may, by order of the Governor in Council, be included on the Import Control List in order to limit the importation of such goods to the extent and for the period that, in the opinion of the Governor in Council, is necessary to prevent or remedy the injury.

Amendment
of lists.

6. The Governor in Council may revoke, amend, vary or re-establish any Area Control List, Export Control List or Import Control List.

PERMITS AND CERTIFICATES.

Export
permits.

7. The Minister may issue to any resident of Canada applying therefor a permit to export goods included in an Export Control List or to a country included in an Area Control List, in such quantity and of such quality, by such persons, to such places or persons and subject to such other terms and conditions as are described in the permit or in the regulations.

Import
permits.

8. The Minister may issue to any resident of Canada applying therefor a permit to import goods included in an Import Control List, in such quantity and of such quality, by such persons, from such places or persons and subject to such other terms and conditions as are described in the permit or in the regulations.

Import
certificates.

9. The Minister may, in order to facilitate importation of goods into Canada and compliance with the laws of the country of export, issue to any resident of Canada applying therefor an import certificate stating that the applicant has undertaken to import the goods described in the

Gazette du Canada en application de la *Loi sur les textes réglementaires* ou, si le Parlement ne siège pas à ce moment-là, l'un des quinze premiers jours où il siège par la suite.

(2) Lorsque à un moment quelconque le gouverneur en conseil est convaincu, sur rapport du Ministre établi en application

a) d'une enquête effectuée par la Commission du textile et du vêtement relativement à l'importation d'articles de textile et d'habillement tels qu'ils sont définis dans la *Loi sur la Commission du textile et du vêtement*, ou

b) d'une enquête effectuée en vertu de l'article 16A de la *Loi antidumping* par le Tribunal antidumping relativement à des marchandises autres que les articles de textile et d'habillement définis par la *Loi sur la Commission du textile et du vêtement*,

que des marchandises de tout genre sont importées ou seront vraisemblablement importées au Canada à des prix, en quantités et dans des conditions portant ou menaçant de porter un préjudice sérieux aux producteurs canadiens de marchandises semblables ou directement concurrentes, toutes marchandises du même genre peuvent, par décret du gouverneur en conseil, être incluses dans la liste de marchandises d'importation contrôlée afin de limiter l'importation de ces marchandises dans la mesure et pour la période nécessaires, de l'avis du gouverneur en conseil, pour empêcher ce préjudice ou y remédier.

6. Le gouverneur en conseil peut révoquer, modifier, changer ou rétablir toute liste de pays visés par contrôle, liste de marchandises d'exportation contrôlée ou liste de marchandises d'importation contrôlée.

Modification
des listes.

LICENCES ET CERTIFICATS.

7. Le Ministre peut délivrer à tout résident du Canada qui en fait la demande une licence d'exporter des marchandises comprises dans une liste de marchandises d'exportation contrôlée ou à un pays nommé dans une liste de pays visés par contrôle, en la quantité et de la qualité, par les personnes, aux endroits ou personnes et sous réserve des autres stipulations et conditions que décrivent la licence ou les règlements.

Licences d'ex-
portation.

8. Le Ministre peut délivrer à tout résident du Canada qui en fait la demande une licence d'importer des marchandises comprises dans une liste de marchandises d'importation contrôlée, en la quantité et de la qualité, par les personnes, des endroits ou des personnes et sous réserve des autres stipulations et conditions que décrivent la licence ou les règlements.

Licences
d'importation.

9. Le Ministre peut, afin de faciliter l'importation de marchandises au Canada et l'observation des lois du pays d'exportation, délivrer, à tout résident du Canada qui en fait la demande, un certificat d'importation énonçant que l'auteur de la demande s'est engagé à importer les marchan-

Certificats
d'importation.

certificate within the time specified therein and containing such other information as the regulations require.

Alteration of permits, etc.

10. The Minister may amend, suspend, cancel or reinstate any permit, certificate or other authorization issued or granted under this Act.

Other lawful obligations not affected.

11. A permit, certificate or other authorization issued or granted under this Act does not affect the obligation of any person to obtain any licence, permit or certificate to export or import that may be required under this or any other law or to pay any tax, duty, toll, impost or other sum required by any law to be paid in respect of the exportation or importation of goods.

disés décrites au certificat dans le délai y spécifié et renfermant les autres renseignements qu'exigent les règlements.

10. Le Ministre peut modifier, suspendre, annuler ou rétablir toute licence, tout certificat ou toute autre autorisation délivrée ou concédée selon la présente loi.

Modification des licences, etc.

11. Une licence, un certificat ou une autre autorisation délivrée ou concédée sous le régime de la présente loi n'atteint pas l'obligation, pour qui que ce soit, d'obtenir une licence, un permis ou certificat d'exportation ou d'importation qui peut être requis selon la présente ou toute autre loi ou d'acquitter un impôt, droit, taxe ou autre somme à payer, en vertu de quelque loi, relativement à l'exportation ou à l'importation de marchandises.

Les autres obligations imposées par la loi ne sont pas atteintes.

REGULATIONS.

Regulations.

12. The Governor in Council may make regulations,

(a) prescribing the information and undertakings to be furnished by applicants for permits, certificates or other authorizations under this Act, the procedure to be followed in applying for and issuing or granting permits, certificates or other authorizations, the duration thereof, and the terms and conditions, including those with reference to shipping or other documents, upon which permits, certificates or other authorizations may be issued or granted under this Act;

(b) respecting information to be supplied by persons to whom permits, certificates or other authorizations have been issued or granted under this Act and any other matter associated with their use;

(c) respecting the issue of and conditions or requirements applicable to general permits or general certificates;

(d) respecting the certification, authorization or other control of any in-transit movement through any port or place of any goods that are exported from Canada or of any goods that come into any port or place in Canada;

(e) exempting any person or goods or any class of persons or goods from the operation of any or all of the provisions of this Act; and

(f) generally for carrying out the purposes and provisions of this Act.

OFFENCES AND PENALTIES.

Export or attempt to export.

13. No person shall export or attempt to export any goods included in an Export Control List or any goods to any country included in an Area Control List except under the authority of and in accordance with an export permit issued under this Act.

RÈGLEMENTS.

12. Le gouverneur en conseil peut établir des règlements

a) prescrivant les renseignements et les engagements que doivent fournir ceux qui demandent des licences, certificats ou autres autorisations selon la présente loi, la procédure à suivre pour la demande et la délivrance ou la concession de licences, certificats ou autres autorisations, leur durée et les conditions, y compris celles qui concernent les documents d'expédition ou autres, auxquelles des licences, certificats ou autres autorisations peuvent être délivrés ou concédés sous le régime de la présente loi;

b) concernant les renseignements que doivent fournir les personnes à qui des licences, certificats ou autres autorisations ont été délivrés ou concédés sous le régime de la présente loi et autres matières connexes à leur emploi;

c) concernant la délivrance de licences ou certificats de portée générale et les conditions et exigences y applicables;

d) concernant la certification, l'autorisation ou autre contrôle de tout mouvement, en cours de route, par un port ou endroit, de toutes marchandises qui sont exportées du Canada ou de toutes marchandises qui entrent dans un port ou endroit du Canada;

e) exemptant de l'application de la totalité ou de l'une quelconque des dispositions de la présente loi toute personne ou toute marchandise ou toute catégorie de personnes ou de marchandises; et

f) tendant d'une façon générale à l'accomplissement des fins et à l'exécution des dispositions de la présente loi.

INFRACTIONS ET PEINES.

13. Nul ne doit exporter ou tenter d'exporter des marchandises comprises dans une liste de marchandises d'exportation contrôlée, ni des marchandises vers un pays dont le nom paraît sur une liste de pays visés par contrôle, si ce n'est sous l'autorité et en conformité d'une licence d'exportation délivrée selon la présente loi.

Exportation ou tentative d'exportation.

Import or
attempt to
import.

14. No person shall import or attempt to import any goods included in an Import Control List except under the authority of and in accordance with an import permit issued under this Act.

14. Nul ne doit importer ou tenter d'importer des marchandises mentionnées sur une liste de marchandises d'importation contrôlée, si ce n'est sous l'autorité et en conformité d'une licence d'importation délivrée selon la présente loi.

Importation
ou tentative
d'importation.

Diversion,
etc.

15. Except with the authority in writing of the Minister, no person shall knowingly do any thing in Canada that causes or assists or is intended to cause or assist any shipment, transshipment or diversion of any goods included in an Export Control List to be made, from Canada or any other place, to any country included in an Area Control List.

15. Nul ne doit, sans l'autorisation écrite du Ministre, faire sciemment au Canada quelque chose qui cause ou qui est destiné à causer l'expédition, le transbordement ou le détournement de marchandises mentionnées sur une liste de marchandises d'exportation contrôlée, ou quelque chose qui contribue ou qui est destiné à contribuer à l'expédition, au transbordement ou au détournement de telles marchandises, en provenance du Canada ou de quelque autre endroit, vers un pays inclus dans une liste de pays visés par contrôle.

Détournement,
etc.

No transfer
of permits.

16. No person who is authorized under a permit issued under this Act to export or import goods shall transfer the permit to, or allow it to be used by, a person who is not so authorized.

16. Nulle personne autorisée, en vertu d'une licence délivrée selon la présente loi, à exporter ou à importer des marchandises ne doit transférer la licence à une personne qui n'est pas ainsi autorisée, ni lui permettre de s'en servir.

Aucun trans-
fert des
licences.

False
information.

17. No person shall wilfully furnish any false or misleading information or knowingly make any misrepresentation in any application for a permit, certificate or other authorization under this Act or for the purpose of procuring its issue or grant or in connection with any subsequent use of such permit, certificate or other authorization or the exportation, importation or disposition of goods to which it relates.

17. Nul ne doit fournir volontairement quelque renseignement faux ou trompeur ni faire sciemment un faux exposé dans une demande de licence, certificat ou autre autorisation en vertu de la présente loi, ou pour en obtenir la délivrance ou la concession, ni à l'égard de l'usage qu'il sera fait par la suite de cette licence, ce certificat ou cette autre autorisation, ou à l'égard de l'exportation, de l'importation ou de la disposition de marchandises auxquelles a trait cette licence, ce certificat ou cette autorisation.

Faux ren-
seignements.

Aiding and
abetting.

18. No person shall knowingly induce, aid or abet any person to violate a provision of this Act or the regulations.

18. Nul ne doit sciemment engager, aider ou encourager quelque personne à violer une disposition de la présente loi ou des règlements.

Aider et en-
courager.

Offence and
penalty.

19. (1) Every person who violates any of the provisions of this Act or the regulations is guilty of an offence and is liable

19. (1) Quiconque viole l'une des dispositions de la présente loi ou des règlements est coupable d'une infraction et passible

Infraction et
peine.

(a) on summary conviction to a fine not exceeding five thousand dollars or to imprisonment for a term not exceeding twelve months or to both fine and imprisonment; or

a) sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au plus cinq mille dollars ou d'un emprisonnement d'au plus douze mois ou à la fois de l'amende et de l'emprisonnement; ou

(b) on conviction upon indictment to a fine not exceeding twenty-five thousand dollars or to imprisonment for a term not exceeding five years or to both fine and imprisonment.

b) après déclaration de culpabilité sur acte d'accusation, d'une amende d'au plus vingt-cinq mille dollars ou d'un emprisonnement d'au plus cinq ans, ou à la fois de l'amende et de l'emprisonnement.

Limitation
on summary
offences.

(2) A prosecution under paragraph (a) of subsection (1) may be instituted at any time within three years from the time when the subject-matter of the complaint arose.

(2) Des poursuites en vertu de l'alinéa a) du paragraphe (1) peuvent être intentées en tout temps dans les trois ans du moment où le sujet de la plainte a pris naissance.

Prescription
dans le cas
d'infractions
punissables
sur déclaration
sommaire de
culpabilité.

Officers of
corporations.

20. Where an offence under this Act has been committed by a corporation, whether or not the corporation has been prosecuted or convicted, every person who at the time of the commission of the offence was a director or officer of the corporation, is guilty of the like offence and is

20. Lorsqu'une infraction tombant sous le coup de la présente loi a été commise par une corporation, que la corporation ait ou non été poursuivie ou déclarée coupable, chaque personne qui, lors de l'accomplissement de l'infraction, était un administrateur ou un fonctionnaire

Fonctionnaires
de corporations.

liable, on conviction, to the punishment provided for the offence, upon proof that the act or omission constituting the offence took place with his knowledge or consent or that he failed to exercise due diligence to prevent the commission of such offence.

Responsibility
of resident
applicants
for non-
resident
permittees.

21. Where a permit under this Act is issued to a person who has applied therefor for or on behalf of or for the use of another person who is not a resident of Canada and such other person commits an offence under this Act, the person who applied for the permit is, whether or not the non-resident has been prosecuted or convicted, guilty of the like offence and is liable, on conviction, to the punishment provided for the offence, upon proof that the act or omission constituting the offence took place with his knowledge or consent or that he failed to exercise due diligence to prevent the commission of such offence.

Venue.

22. (1) Any proceeding in respect of an offence under this Act may be instituted, tried or determined at the place in Canada where the offence was committed or at the place in Canada in which the person charged with the offence is, resides or has an office or place of business at the time of institution of the proceedings.

Where more
than one
offence.

(2) In any proceedings in respect of offences under this Act, an information may include more than one offence committed by the same person and all such offences may be tried concurrently and one conviction for any or all offences may be made, and no information, warrant, summons, conviction or other proceedings for such offences shall be deemed objectionable on the ground that it relates to two or more offences.

Evidence.

23. Where it appears from the original or a copy of a bill of lading, customs form, commercial invoice or other document (hereinafter called a "shipping document") that

- (a) goods were shipped or sent from Canada or came into Canada,
- (b) a person, as shipper, consignor or consignee, shipped or sent goods from Canada or brought goods into Canada, or
- (c) goods were sent to a destination or person other than as authorized in any export or import permit relating to the goods,

the shipping document is admissible in evidence in any prosecution under this Act in respect of those goods and is *prima facie* proof of any of the facts set out in paragraph (a), (b) or (c) appearing therefrom.

de la corporation, est coupable de la même infraction et passible, sur déclaration de culpabilité, de la peine prévue pour l'infraction, sur preuve que l'acte ou l'omission constituant l'infraction a eu lieu à sa connaissance ou avec son consentement, ou qu'elle a omis d'exercer la diligence requise pour empêcher l'accomplissement de cette infraction.

21. Lorsqu'une licence prévue par la présente loi est délivrée à une personne qui l'a demandée pour une autre personne, ou de la part ou pour l'usage d'une autre personne, qui n'est pas un résident du Canada, et que cette autre personne commet une infraction visée par la présente loi, la personne qui a demandé la licence, que le non-résident ait été poursuivi ou déclaré coupable ou non, est coupable de la même infraction et passible, sur déclaration de culpabilité, de la peine stipulée pour l'infraction, sur preuve que l'acte ou l'omission constituant l'infraction a eu lieu à sa connaissance ou avec son consentement, ou qu'elle a omis d'exercer la diligence requise pour empêcher l'accomplissement de cette infraction.

Responsabilité
des résidents
qui demandent
des licences
pour des non-
résidents.

Ressort.

22. (1) Toute procédure à l'égard d'une infraction tombant sous le coup de la présente loi peut être intentée, jugée ou décidée à l'endroit du Canada où l'infraction a été commise ou à l'endroit du Canada où la personne inculpée de l'infraction se trouve, réside ou a un bureau ou une place d'affaires au moment où les procédures sont intentées.

(2) Dans toutes procédures à l'égard d'infractions visées par la présente loi, une dénonciation peut contenir plus d'une infraction commise par la même personne, et toutes ces infractions peuvent être jugées simultanément et une déclaration de culpabilité peut être faite pour la totalité ou l'une des infractions, et aucune dénonciation, aucun mandat, aucune sommation, déclaration de culpabilité ou autre procédure à l'égard de ces infractions ne doit être réputée inadmissible du fait qu'elle a trait à deux ou plusieurs infractions.

Lorsqu'il y a
plus d'une
infraction.

Preuve.

23. Lorsqu'il appert de l'original ou d'une copie d'un connaissance, d'une formule de douane, facture commerciale ou autre document (ci-après appelé un «document d'expédition»)

- a) que des marchandises ont été expédiées ou envoyées du Canada ou sont venues au Canada,
- b) qu'une personne, à titre d'expéditeur, de consignateur ou de consignataire, a expédié ou envoyé des marchandises du Canada ou a fait entrer des marchandises au Canada, ou
- c) que des marchandises ont été envoyées à une destination ou une personne autre que celle qu'autorise une licence d'exportation ou d'importation relative aux marchandises,

le document d'expédition est admissible en preuve dans toute poursuite, selon la présente loi, à l'égard de ces marchandises et constitue une preuve *prima facie* de n'importe lequel des faits mentionnés à l'alinéa a), b) ou c) qui en ressort.

GENERAL

GÉNÉRALITÉS.

Customs
officers'
duties.

24. All officers, as defined in the *Customs Act*, before permitting the export or import of any goods, shall satisfy themselves that the exporter or importer, as the case may be, has not violated any of the provisions of this Act or the regulations and that all requirements of this Act and the regulations with reference to those goods have been complied with.

24. Tous les préposés, tels que les définit la *Loi sur les douanes*, doivent, avant de permettre l'exportation ou l'importation de marchandises, s'assurer que l'exportateur ou l'importateur, selon le cas, n'a violé aucune disposition de la présente loi ou des règlements, et que toutes les prescriptions de la présente loi et des règlements, relativement à ces marchandises, ont été observées.

Devoirs des
préposés des
douanes.Application
of powers
under the
Customs Act.

25. All officers, as defined in the *Customs Act*, have, with respect to any goods to which this Act applies, all the powers they have under the *Customs Act* with respect to the importation and exportation of goods, and all the provisions of that Act and the regulations thereunder respecting search, detention, seizure, forfeiture and condemnation apply, *mutatis mutandis*, to any goods that are tendered for export or import or exported or imported or otherwise dealt with contrary to this Act and the regulations and to all documents relating to such goods.

25. Tous les préposés, tels que les définit la *Loi sur les douanes*, ont, relativement aux marchandises visées par la présente loi, tous les pouvoirs que leur confère la *Loi sur les douanes*, à l'égard de l'importation et de l'exportation de marchandises, et toutes les dispositions de ladite loi et de ses règlements d'exécution visant la perquisition, la détention, la saisie, la confiscation et la condamnation s'appliquent, *mutatis mutandis*, à toutes marchandises présentées pour exportation ou importation, ou exportées ou importées, ou autrement traitées en opposition avec la présente loi et les règlements, ainsi qu'à tous les documents qui ont trait à ces marchandises.

Exercice des
pouvoirs
conférés par
la *Loi sur les
douanes*.Report to
Parliament.

26. As soon as practicable after the 31st day of December of each year the Minister shall prepare and lay before Parliament a report of the operations under this Act for that year.

26. Aussitôt que possible après le 31 décembre de chaque année, le Ministre doit dresser et présenter au Parlement un rapport sur les opérations découlant de la présente loi pour l'année en question.

Rapport au
Parlement.

27. REPEALED (7th May, 1974).

27. ABROGÉ (le 7 mai 1974).

Repeal.

28. The *Export and Import Permits Act*, chapter 104 of the Revised Statutes of Canada, 1952, is repealed.

28. Est abrogée la *Loi sur les permis d'exportation et d'importation*, chapitre 104 des Statuts révisés du Canada (1952).

Abrogation.

Coming into
force.

29. This Act shall come into force on a day to be fixed by proclamation of the Governor in Council.

29. La présente loi entrera en vigueur à une date que le gouverneur en conseil fixera par proclamation.

Entrée en
vigueur.

Appendix C: Canada's Trade in Beef and Veal

Table I — Beef Cattle: Prices in Selected Countries, quarterly averages, 1970-1976

Table II — Average Monthly Prices of Australian Frozen Boneless Cow Beef in Eastern United States and Canada, and Cow Carcasses in Montreal 1971-1976

Table III — Canada's Trade with All Countries in Slaughter Cattle and Fresh, Chilled or Frozen Beef in Terms of Slaughter Cattle

Table IV — Impact of United States Beef, Veal and Slaughter Cattle Imports on the Canadian market

Table V — Impact of Canadian Beef, Veal and Slaughter Cattle Exports on the United States Market

Table VI — Toronto A1/A2 — Omaha Choice Steer Price Differentials

TABLE I—APPENDIX C

Beef cattle: Prices in selected countries, quarterly averages, 1970-76

| | | Italy | Germany, Fed. Rep. | United States | Denmark | Australia |
|--|-----|--------------------|-----------------------|------------------|--------------------|-----------|
| (U.S. cents per kilogramme liveweight) | | | | | | |
| 1970: | I | 78.3 | 79.7 | 67.2 | 49.6 | 39.1 |
| | II | 80.0 | 78.5 | 68.2 | 51.0 | 38.4 |
| | III | 80.9 | 79.4 | 68.3 | 53.5 | 39.2 |
| | IV | 79.3 | 78.7 | 63.3 | 49.7 | 42.0 |
| 1971: | I | 76.4 | 78.0 | 68.3 | 49.8 | 41.0 |
| | II | 77.8 | 78.3 | 71.8 | 51.0 | 40.2 |
| | III | 78.4 | 80.5 | 71.4 | 54.8 | 43.0 |
| | IV | 80.5 | 82.7 | 74.1 | 56.8 | 41.3 |
| 1972: | I | 83.9 | 100.1 | 78.7 | 64.2 | 44.2 |
| | II | 86.9 | 110.5 | 79.4 | 79.5 | 43.9 |
| | III | 95.5 | 122.3 | 79.9 | 86.1 | 45.1 |
| | IV | 96.9 | 123.3 | 77.3 | 84.2 | 50.9 |
| 1973: | I | 120.0 | 131.4 | 95.2 | 106.0 | 54.5 |
| | II | 124.2 | 135.0 | 101.4 | 113.0 | 61.5 |
| | III | 127.4 | 140.6 | 108.1 | 105.9 | 70.5 |
| | IV | 121.3 | 136.3 | 88.6 | 93.7 | 71.2 |
| 1974: | I | 110.1 | 127.7 | 100.1 | 88.6 | 56.2 |
| | II | 116.7 | 138.1 | 87.1 | 97.4 | 44.9 |
| | III | 118.4 | 136.9 | 97.5 | 95.9 | 31.8 |
| | IV | 124.6 | 146.0 | 84.4 | 99.9 | 21.2 |
| 1975: | I | 141.9 | 157.2 | 78.7 | 107.7 | 17.8 |
| | II | 148.7 | 167.8 | 105.9 | 120.5 | 18.2 |
| | III | 146.4 | 157.9 | 107.2 | 109.3 | 21.5 |
| | IV | 153.8 ¹ | 159.9 | 101.5 | 108.3 | 30.0 |
| 1976: | I | 149.6 ² | 158.5 | 85.3 | 112.6 ² | 31.5 |

¹October-November only. ²January only.

Italy: Oxen, 1st quality, wholesale prices, Modena. From January 1973, Verona market.
Germany, F.R.: Young bulls, Class A, average for all markets.

United States: Steers, choice, all weights, Chicago. From November 1970, Omaha market.

Denmark: Steers for export, best quality. From January 1974, bullocks, 1st quality.

Australia: Oxen, first and second export quality, Brisbane.

Source: FAO, *Commodity Review and Outlook, 1975-1976*, (Rome, 1976), p. 57.

TABLE II—APPENDIX C

Average Monthly Prices of Australian Frozen Boneless Cow Beef
in Eastern United States and Canada, and Cow Carcasses in Montreal, 1971-1976.

| Year | Jan. | Feb. | March | April | May | June | July | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec. | Average |
|--|-------|------|-------|-------|------|------|------|-------|-------|------|-------|-------|---------|
| Australian frozen boneless manufacturing beef (boneless cow); c.i.f. New York, U.S. Cents per Pound. | | | | | | | | | | | | | |
| 1971 | 55.5 | 56.9 | 56.9 | 57.8 | 57.9 | 57.0 | 55.7 | — | 53.4 | 54.3 | 53.4 | 54.9 | 55.8 |
| 1972 | 57.9 | 58.5 | 60.7 | 62.2 | 63.0 | 64.3 | 63.3 | 62.8 | 61.8 | 62.7 | 63.7 | 67.5 | 62.4 |
| 1973 | 72.7 | 79.5 | 85.5 | 79.7 | 78.3 | 76.7 | 83.9 | 102.6 | 95.7 | 93.8 | 92.8 | 88.0 | 85.8 |
| 1974 | 87.4 | 84.7 | 74.1 | 68.4 | 63.3 | 57.8 | 67.0 | 64.0 | 55.9 | 56.2 | 53.7 | 51.5 | 65.3 |
| 1975 | 47.1 | 46.2 | 46.1 | 53.3 | 56.3 | 54.5 | 55.5 | 53.1 | 57.2 | 63.4 | 60.6 | 60.8 | 54.5 |
| 1976 | 62.3 | 68.4 | 73.0 | 77.3 | 75.5 | 66.5 | 64.8 | 67.1 | 67.0 | 59.1 | 59.1 | 63.6 | 67.0 |
| Australian frozen boneless beef (commodity class 11-03); f.o.b. eastern Canadian ports, Cdn. Cents per Pound. | | | | | | | | | | | | | |
| 1971 | 45.8 | 43.4 | 45.2 | 43.7 | 49.4 | 51.6 | 51.8 | 64.3 | 64.1 | 61.8 | 64.9 | 59.6 | 53.8 |
| 1972 | 59.2 | 50.0 | 53.0 | 52.4 | 55.3 | 58.6 | 61.4 | 70.1 | 70.3 | 71.0 | 66.3 | 60.6 | 60.7 |
| 1973 | 57.2 | 67.8 | 62.6 | 73.3 | 83.7 | 81.0 | 87.0 | 88.0 | 85.0 | 89.7 | 101.7 | 100.1 | 81.4 |
| 1974 | 102.2 | 98.8 | 91.8 | 91.8 | 79.4 | 71.5 | 67.0 | 68.8 | 62.6 | 62.4 | 66.1 | 69.3 | 77.6 |
| 1975 | 60.4 | 68.0 | 65.6 | 44.3 | 43.4 | 46.2 | 51.0 | 46.3 | 44.7 | 41.0 | 40.9 | 44.6 | 49.7 |
| 1976 | 63.01 | 58.8 | 54.8 | 49.5 | 53.0 | 52.0 | 55.1 | 49.5 | 49.6 | 49.0 | 52.9 | 56.7 | 53.7 |
| Beef carcass, good cow; wholesale price at Montreal, Cdn. Cents per Pound. | | | | | | | | | | | | | |
| 1971 | 46.5 | 46.5 | 46.5 | 49.5 | 49.5 | 49.5 | 48.0 | 48.5 | 50.5 | 51.0 | 45.0 | 51.0 | 48.5 |
| 1972 | 52.0 | 50.5 | 57.5 | 57.5 | 56.5 | 56.5 | 54.5 | 55.5 | 55.5 | 55.5 | 52.0 | 53.5 | 55.0 |
| 1973 | 52.3 | 57.8 | 67.3 | 64.4 | 65.6 | 69.2 | 64.6 | 81.9 | 75.3 | 72.3 | 64.2 | 61.9 | 66.4 |
| 1974 | 71.2 | 67.3 | 69.7 | 74.1 | 66.9 | 70.8 | 71.1 | 53.8 | 48.6 | 44.6 | 44.2 | 44.6 | 60.6 |
| 1975 | 45.0 | 50.2 | 51.1 | 56.9 | 57.8 | 52.8 | 48.8 | 45.9 | 45.1 | 47.8 | 42.6 | 44.7 | 49.1 |
| 1976 | 48.9 | 54.2 | 55.1 | 62.6 | 60.8 | 57.6 | 52.2 | 51.6 | 53.7 | 46.4 | 42.7 | 44.5 | 52.5 |

Sources: Australian Meat Board, *Annual Report*; *The Meat Producer and Exporter*, Statistics Canada. Imports by Commodities (65-007); *Livestock and Animal Products Statistics* (23-203).

1 Estimated value based on duty paid. Actual value is expected to be in the range of 46-50 cents per pound.

TABLE III—APPENDIX C

Canada's Trade with all Countries in Slaughter Cattle and Fresh,
Chilled or Frozen Beef in Terms of Slaughter Cattle, 1967–1976

| Year | Slaughter Cattle | | Beef in Terms of Slaughter Cattle ¹ | | Net Trade Slaughter Cattle Equivalent ² |
|------|------------------|---------|---|---------|---|
| | Exports | Imports | Exports | Imports | |
| | —Number— | | | | |
| 1967 | 12,025 | 24,009 | 57,865 | 53,418 | - 7,537 |
| 1968 | 35,279 | 1,216 | 105,179 | 48,904 | + 90,338 |
| 1969 | 26,536 | 308 | 106,725 | 262,199 | -129,246 |
| 1970 | 17,357 | 53,458 | 186,565 | 321,856 | -171,392 |
| 1971 | 11,346 | 55,548 | 179,270 | 245,353 | -110,285 |
| 1972 | 10,767 | 64,003 | 133,233 | 295,318 | -215,321 |
| 1973 | 16,146 | 208,539 | 136,173 | 346,021 | -402,241 |
| 1974 | 8,167 | 109,207 | 89,784 | 287,062 | -298,318 |
| 1975 | 112,063 | 41,895 | 63,969 | 323,639 | -189,502 |
| 1976 | 249,738 | 133,171 | 211,962 | 517,579 | -189,050 |

Sources: Agriculture Canada. *Livestock Market Review*. Statistics Canada. *Exports by Commodities (65-004)*; *Imports by Commodities (65-007)*; *Livestock and Animal Products Statistics (23-203)*.

¹Carcass weight of commodity categories of boneless beef (11-01 and 11-03) and bone-in beef (11-05) converted to numbers of cattle on the basis of the annual average cold dressed weight of domestic and imported cattle slaughtered in Canada.

²Net trade of both slaughter cattle and beef in terms of slaughter cattle. Net exports +; net imports -.

TABLE IV—APPENDIX C
Impact of United States Beef, Veal and Slaughter Cattle Imports on the Canadian Market

| Year | Canadian Imports from the United States | | | Imports from the United States | | | |
|----------------------------------|---|------------------|------------------|--------------------------------|---|-------------------------------------|--------------------------------------|
| | Dressed Beef and Veal | Slaughter Calves | Slaughter Cattle | Total | Total Canadian Production (Consumption) | As a percent of Canadian Production | As a percent of Canadian Consumption |
| 000's lbs dressed carcass weight | | | | | | | |
| 1970 | 8,544 | 4* | 30,471 | 39,019 | 1,844,822 (1,922,175) | 2.1 | 2.0 |
| 1971 | 24,655 | 4* | 31,662 | 56,321 | 1,944,425 (2,025,670) | 2.8 | 2.8 |
| 1972 | 38,194 | 4.3 | 36,482 | 74,680 | 1,942,367 (2,097,412) | 3.8 | 3.5 |
| 1973 | 49,719 | 67.3 | 118,845 | 168,631 | 1,857,520 (2,100,425) | 9.0 | 8.0 |
| 1974 | 25,826 | 3.4 | 62,244 | 88,073 | 2,014,274 (2,207,644) | 4.3 | 3.9 |
| 1975 | 16,286 | 5,776 | 23,880 | 45,942 | 2,283,493 (2,457,041) | 2.0 | 1.8 |
| 1976 | 35,446 | 6,004 | 75,924 | 117,374 | 2,325,989 (2,668,926) | 5.0 | 4.3 |
| Average | 28,381 | 1,695 | 54,215 | 84,291 | 2,030,412 (2,211,328) | 4.14 | 3.75 |

Source: Agriculture Canada, *Livestock Market Review*, 1971, 1973, 1975, 1976

: U.S.D.A. *Livestock and Meat Statistics* (1973, Statistical Bulletin No. 522)
Agricultural Statistics (1976); Livestock and Meat Situation (LMS-213, February 1977)

TABLE V—APPENDIX C
Impact of Canadian Beef, Veal and Slaughter Cattle Exports on the United States Market

| Year | Canadian Exports to the United States | | | | Canadian Exports | | | |
|---------|---------------------------------------|------------------|-----------------------|---------|--------------------------|---------------------------|--|---|
| | Slaughter Cattle and Feeders | Slaughter Calves | Dressed Beef and Veal | Total | United States Production | United States Consumption | As a percent of United States Production | As a percent of United States Consumption |
| | '000 lbs (Carcass weight) | | | | | | | |
| 1970 | 38,989 | 14,472 | 78,000 | 131,461 | 22,240,000 | 23,391,000 | .60 | .56 |
| 1971 | 69,784 | 14,161 | 74,683 | 158,628 | 22,414,000 | 23,491,000 | .70 | .70 |
| 1972 | 22,439 | 12,278 | 53,770 | 88,487 | 22,846,000 | 24,265,000 | .38 | .38 |
| 1973 | 49,319 | 7,294 | 55,487 | 112,100 | 21,634,000 | 23,058,000 | .51 | .48 |
| 1974 | 7,819 | 634 | 35,946 | 44,399 | 23,627,000 | 24,684,000 | .18 | .17 |
| 1975 | 72,879 | 365 | 22,534 | 95,778 | 24,855,000 | 25,676,000 | .38 | .37 |
| 1976 | 128,268 | 4,212 | 83,733 | 216,213 | 26,842,000 | 27,679,000 | .80 | .78 |
| Average | 48,596 | 7,630 | 57,736 | 121,009 | 23,494,000 | 24,606,000 | 0.50 | 0.49 |

Source: Agriculture Canada, *Livestock Market Review*, 1971, 1973, 1975, 1976

: U.S.D.A. *Livestock and Meat Statistics* (1973, Statistical Bulletin No. 522)

Agricultural Statistics (1976); Livestock and Meat Situation (LMS-213, February 1977)

TABLE VI—APPENDIX C
Toronto A1/A2—Omaha Choice Steer Price Differentials

| Quarter | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 5-year Average |
|-----------|------|-------|-------|-------|------|-------------------|
| Quarter 1 | 1.67 | 0.47 | 3.40 | 7.27 | 3.80 | 3.32 |
| Quarter 2 | 1.41 | -0.09 | 6.83 | -0.94 | 3.33 | 2.11 |
| Quarter 3 | 0.37 | 3.17 | 8.51 | 0.72 | 2.40 | 3.04 |
| Quarter 4 | 2.11 | 6.34 | 12.99 | 3.29 | 1.78 | 5.30 |
| Average | 1.39 | 2.47 | 7.93 | 2.58 | 2.82 | 3.44 |

Appendix D: Cost of Production Calculations

Table I — Cash Costs — Cow-Calf Enterprises — United States 1975

Table II — Cost Comparison of Cow-Calf Enterprises

Table III — Cash costs — Cow-Calf Enterprises — Alberta and Saskatchewan

Table IV — Feeding Costs in Nebraska, 1977, Fattening Steers

Table V — Ontario Feedlot Study, 1976, Average of 32 Feedlots

Table VI — Summary of Feedlot Costs in Alberta

Table VII — Feed Costs — Canada vs. United States

TABLE I—APPENDIX D
 Cash Costs—Cow Calf Enterprises United States 1975¹
 \$/cow (Canadian Dollars)

| | Corn Belt | Southeast | Northern Plains | South West | Inter- mountains |
|--|--|--|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| | Nebraska, Wyoming 50 cow herd | S. Caroline & Georgia 50 cow herd | Montana Wyoming 150 cow herd | Texas 300 cow herd | Nevada & Utah 300 cow herd |
| Winter Feed Costs | 68.43 | 46.34 | 31.79 | 27.19 | 56.20 |
| Hired Labor | .28 | .28 | .28 | .30 | .25 |
| Interest on Operating Capital | 7.33 | 7.53 | 3.49 | 3.26 | 3.50 |
| Other Cash Costs | 35.50 | 29.67 | 23.96 | 32.83 | 20.90 |
| Total | 111.11 | 83.87 | 59.54 | 63.58 | 80.85 |
| Average cost per cow | \$79.85 | | | | |
| Average cost per calf (85% calf crop) | \$93.90 | | | | |
| Average cost per cwt of calf produced (450 lb calf) | \$20.86 | | | | |

¹U.S.D.A., "Estimated Production and Expenses for Beef Cow Calf Enterprises in Five Regions in the U.S.", *Livestock and Meat Situation*, (Washington, D.C., August 1976).

TABLE II—APPENDIX D
Cost Comparisons of Cow-Calf Enterprises

| | Canada ¹ | | United States ² | |
|--|---|---------------|----------------------------|---------------|
| | Alberta | | Nebraska | |
| | Ranching | Mixed Farming | Ranching | Mixed Farming |
| | Area | Area | Area | Area |
| | 175 cows | 100 cows | Area | Area |
| | 1977 | 1977 | 1977 | 1977 |
| | \$ /cow Canadian Dollars (\$USx0.98) ³ | | | |
| Winter Feed Costs | 77.42 | 121.91 | 92.46 | 56.35 |
| Hired Labor | .30 | .30 | .29 | .29 |
| Interest on Operating Capital | 5.15 | 8.59 | 8.57 | 5.54 |
| Other Cash Costs | 32.74 | 25.35 | 11.86 | 13.38 |
| Total cost per cow | 115.61 | 156.15 | 113.18 | 75.56 |
| Cost per calf (85% calf crop) | 135.95 | 183.63 | 133.09 | 88.86 |
| Cost per cwt of calf produced (450 lb calf) | 30.20 | 40.81 | 29.57 | 19.75 |
| Average Cost per cwt of calf produced | \$35.50 | | \$24.66 | |
| | Difference Canada vs. United States \$10.54 | | | |

In Table II a comparison is made between two regions in each country; Alberta and Nebraska. Alberta is the major cattle producing province in Canada, examples are taken from a typical ranching area (Buffalo, Alberta) and prosperous mixed farming area with a high cattle population (Westlock, Alberta). Nebraska has a large cattle population and two distinct production regions, the corn belt or mixed farming area in the east and the ranching area in the west. The Table shows that in the ranching areas the costs of production are almost equal \$30.20 vs. \$29.57, in the mixed farming area however there is a wide difference in costs (\$40.81 vs. \$19.75). The average difference of \$10.54 is almost equal to the difference in the national example. The main variation in these examples is again in winter feed costs. In Alberta the ranching occurs in the South and East of the province where winters are mild, the mixed farming is in the Central and Northern regions which regularly have a 180 day winter feeding period. In many cases the mixed farms have crop residue but are unable to fully utilize it.

¹ Alberta Agriculture, *A Consensus of Costs and Returns*, Production Economics Branch, Report No. 132 and No. 104 (adjusted to 1977 costs on the basis of Report No. 132) (Edmonton, 1976, 1977.)

² University of Nebraska, *Estimated Crop and Production Costs, Nebraska 1977*, Department of Agricultural Economics, (Lincoln, Nebraska 1976.)

³ Bank of Canada, *Review*, Ottawa, July 1977 (1976 Average Rates)

TABLE III—APPENDIX D
Cash Costs—Cow-Calf Enterprises—Alberta and Saskatchewan 1975
Canada

| | \$ /cow | |
|--|--|---|
| | Alberta ¹ Average 138 cows | Saskatchewan ² Average 50 cows, Straw-Grain |
| Winter Feed Costs | 103.88 | 78.10 |
| Hired Labor | .30 | .30 |
| Interest on Operating Capital | 8.79 | 8.25 |
| Other Cash Costs | 30.23 | 25.60 |
| Cost per cow | 143.20 | 112.25 |
| Cost per calf (85% calf crop) | 168.40 | 131.99 |
| Cost per cwt of calf produced (450 lb calf) | 37.42 | 29.33 |
| Average Alberta and Saskatchewan | \$33.37 | |

In order to support the Canadian average figures from Agriculture Canada, two independent studies were consulted from Alberta and Saskatchewan. Based on 1975 data the Alberta cash costs are very close to the Canadian average while Saskatchewan costs are slightly lower. This data was the best available from both Alberta and Saskatchewan and there is a wide variation in the final cash costs. In discussing these figures with their authors it became clear that Saskatchewan is using much stricter assumptions for costs than Alberta. This exemplifies the problems of comparing costs from region to region. The average of these two major beef producing provinces is \$33.37/cwt of calf produced which is above the Canadian average of \$31.50 for 1975 and well above the American average of \$20.86/cwt of calf produced.

¹Alberta Agriculture, Cow-Calf Production Costs and Returns 1970-1976, Production Economics Branch, Edmonton, Alberta, August, 1976

²Saskatchewan Department of Agriculture, Estimated Beef Calf Production Costs, Marketing and Economics Branch, Regina, Saskatchewan, June, 1977

TABLE IV—APPENDIX D
Feeding Costs in Nebraska, 1977 Fattening Steers

| | Grain & Hay | | Corn Silage | |
|--------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|
| | 650-1100 | 500-1100 | 650-1100 | 400-1050 |
| | lbs | lbs | lbs | lbs |
| | Short Keep Steers | Long Keep Steers | Short Keep Steers | Long Keep Steers |
| | \$/Steer | | \$/Steer | |
| Feed Cost | 134.60 | 186.75 | 128.11 | 168.97 |
| Interest on Feeder Animal | 9.90 | 10.90 | 14.80 | 13.50 |
| Other Costs | | | | |
| Miscellaneous Costs | 3.40 | 3.40 | 4.20 | 4.50 |
| Veterinary | 2.55 | 3.30 | 2.60 | 3.10 |
| Labour (Cdn equivalent) ¹ | 2.00 | 4.00 | 2.00 | 4.00 |
| Bldg. & Equipment | 8.25 | 8.70 | 10.40 | 11.45 |
| Taxes | 3.55 | 2.35 | 3.55 | 2.35 |
| Total Cost | 164.25 | 219.40 | 165.66 | 223.67 |
| Pounds of gain | 450 | 600 | 450 | 650 |
| Cost in dollars per cwt of gain | 36.50 | 36.50 | 36.81 | 31.97 |
| Average for Nebraska | | | | |
| \$35.45/cwt of gain | | | | |

Source: University of Nebraska, Estimated Crop and Livestock Production Costs, Department of Agricultural Economics, Report No. 72, Lincoln, Nebraska, 1976.

¹ Labour charges in the Nebraska example were calculated in a different manner than the Canadian example so the Canadian figures were used throughout.

Table V – Appendix D
 Ontario Feedlot Study¹
 1976
 Average of 32 feedlots 1976
 Short Keep Steers

| | \$/cwt of gain |
|---------------------------|----------------|
| Feed Costs | 34.62 |
| Interest on Feeder Animal | 5.26 |
| Miscellaneous Costs | 4.76 |
| Cash Costs/cwt of gain | \$44.64 |

Table VI – Appendix D
 Summary of Feedlot Costs in Alberta²
 Current Costs May, June, July 1977
 Short Keep Steers

| Producer | Cost Per cwt of gain |
|---|----------------------|
| | April – May 1977 |
| V & B Feeds – Vauxhall, Alta. | \$49.12 |
| W.W. Feeders – Lethbridge, Alta. | 47.00 |
| Hi-Way 52 Feeders – Raymond, Alta. | 47.90 |
| Vanee Livestock Ltd. ³ – Lethbridge, Alta. | 47.66 |
| Average Cost | \$47.92 |

In addition to this evidence from our proceedings other contacts were made with producers with the following results:

- (a) Haney Farms – Picture Butte, Alta. –
 \$47.00/cwt of gain (short keep steers) June 1977
- (b) Custom Feedlot – Calgary, Alta. –
 \$43.35/cwt of gain (short keep steers) June 1977
- (c) Prime Feeders – Fort Macleod, Alta. –
 \$49.76/cwt of gain (short keep steers) May 1977
- (d) John Pahara, Lethbridge, Alta. –
 \$48.90/cwt of gain (short keep steers) June 1977

¹ Abraham, F. and L. Small, *Beef Feedlot Cost Study Southern and Western Ontario, 1976* Ontario Ministry of Agriculture and Food, University of Guelph (Guelph, Ontario 1976)

² Standing Senate Committee on Agriculture, Inquiry into the Desirability of Long Term Stabilization in the Beef Industry, Issue No. 16

³ Only feedlots No. 1, 2, 3 as presented on Page 16A:6, Issue No. 16 of the Committee's Proceedings were used in this calculation

TABLE VII—APPENDIX D

Feed Costs

Canada vs. United States

| Canadian Inputs | U.S. Inputs |
|---|--|
| Barley — \$1.82/bushel (83.50/Tonne) (July 1977) ¹ | Barley — \$1.36 (62.50/ton) August 9/77 ⁶ |
| Feed Wheat — \$2.31/bushel ² \$2.53/bushel ³ | Feed Wheat — Colorado — \$1.86/bushel ⁷ Kansas — \$2.00/bushel delivered ⁸ Nebraska — \$2.16/bushel ⁹ |
| Corn Silage — New Crop Contracts — \$17.00 delivered ⁴ | Corn Silage — New Crop Contract Texas — \$11.50/ton delivered ¹⁰ Kansas — \$11.00/ton delivered ¹¹ |
| Corn — Chatham — \$3.22/cwt ⁵ (\$1.94/bushel) | Grain Corn — Texas — \$3.25/cwt delivered ¹² Colorado — \$2.90/cwt delivered ¹³ Nebraska — \$2.88/cwt ¹⁴ |

¹ Canadian Livestock Feed Board, *Monthly Average Feed Grain Prices*, July 1977, basis Lakehead

² Winnipeg Cash Price, August 23, 1977 (No. 3 Red Spring \$84.70)

³ Ontario Ministry of Agriculture and Food, Market Information Service, Toronto, August 23, 1977

⁴ Ontario Corn Council, Monthly News Letter, Toronto, August 1977

⁵ Op. Cit.

⁶ United States Department of Agriculture, *Feed Grain Market News*, Washington, D.C. (basis Minneapolis)

⁷ Far Feeders, Greely, Colorado, July 1977

⁸ Ham Feedlot, Kansas, July 1977

⁹ University of Nebraska, *Cornhusker Economics*, Dept. of Agricultural Economics, Lincoln, Nebraska, August 5, 1977

¹⁰ Hoelscher, Marcus, Consulting Nutritionist, Hereford, Texas, August 1977

¹¹ Ham Feedlot, Kansas, July 1977

¹² Op. Cit.

¹³ Far Feeders, Greely, Colorado

¹⁴ University of Nebraska, *Cornhusker Economics*, Department of Agricultural Economics, Lincoln, Nebraska, August 5, 1977

Une politique réaliste de l'importation du bœuf au Canada

Rapport provisoire d'enquête sur les
mérites d'une stabilisation à long terme
dans l'industrie du bœuf au Canada

Comité sénatorial permanent de l'agriculture

Président: L'honorable Hazen Argue
Vice-président: L'honorable Hervé Michaud

14 Octobre 1977

**Membres du
Comité sénatorial permanent
de l'agriculture**

L'honorable Hazen Argue, président
L'honorable Hervé J. Michaud, vice-président****

et

Les honorables sénateurs:

**Côté, Jean-Pierre
*Flynn, Jacques
Fournier, Edgar-E.
Fournier, Michel
Greene, J. J.
Haig, J. Campbell
Hays, Harry
Inman, F. Elsie
Lafond, Paul C.
Macdonald, J. M.**

**McDonald, A. H.
McGrand, F. A.
McNamara, W. C.
Molgat, Gildas
Norrie, Margaret F.
*Perrault, R. J.
Riel, Maurice
Sparrow, Herbert O.
Williams, Guy R.
Yuzyk, Paul

***Membre d'office**

****Membre du Comité de direction**

ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mardi 16 novembre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Michaud,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé, sans mandat spécial du Sénat, à examiner de temps à autre tous les aspects de l'industrie de l'agriculture au Canada; à condition que tous les sénateurs soient avisés de la tenue de toute réunion du comité et de ses buts et que le comité fasse rapport du résultat de son examen au Sénat.

Que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de personnel et de conseillers techniques qu'il jugera nécessaire aux fins de ladite étude, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre dans le but de faire ladite enquête.

Que le comité soit autorisé à siéger pendant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat
Robert Fortier

Avant-propos

La présente étude du Comité sénatorial permanent de l'agriculture sur l'instabilité de l'industrie de la viande de boeuf a été motivée par les lourdes pertes qu'ont subies ces dernières années les éleveurs, les exploitants de parcs d'engraissement et les agriculteurs non spécialisés. Ces pertes sont si importantes qu'elles menacent l'existence même de notre grande industrie canadienne.

L'enquête sénatoriale a suscité énormément d'intérêt. Le rapport provisoire et le rapport définitif qui suivra ont pu être constitués grâce à la masse de renseignements et aux nombreuses suggestions présentées au Comité dans des rapports sincères et bien rédigés, préparés par des associations de producteurs, l'Association des Consommateurs du Canada, des ministres et de hauts fonctionnaires des gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que par des producteurs de viande de bœuf qui sont venus en foule assister aux audiences publiques.

Les sénateurs qui font partie du Comité de l'agriculture ont consacré généreusement beaucoup de leur temps et de leur savoir pour mener à bien cette enquête. Le Comité s'estime très heureux d'avoir pu compter parmi ses membres des producteurs de boeuf dont les connaissances de première main leur ont permis de jouer un grand rôle dans la préparation du présent rapport.

Je tiens à remercier les membres du Comité qui ont assisté aux audiences publiques tenues dans diverses localités du pays: les honorables sénateurs Hervé Michaud, Rhéal Bélisle, Harry Hays, Gil Molgat, Margaret Norrie et Herb Sparrow; ces remerciements s'adressent aussi aux membres du sous-comité qui ont consacré de nombreuses heures à l'étude et à la rédaction de ce rapport provisoire: les honorables sénateurs Hervé Michaud, Harry Hays, Gil Molgat, Herb Sparrow, Paul Yuzyk et A. H. McDonald.

Je tiens aussi à remercier de l'aide précieuse qu'ils ont apportée au Comité Mme Aline Pritchard et M. George Coderre, de la Division des Comités du Sénat; M. Len Christie, du service de recherche à la Bibliothèque du Parlement, ainsi que deux dévoués chercheurs du Comité, MM. Albert F. Chambers et Richard Andrews.

Le président, Hazen Argue

Table des matières

| | |
|--------------------|--|
| Avant-propos | |
| Introduction | |
| Chapitre I: | L'Industrie canadienne du bœuf |
| | Importance de l'industrie nationale |
| | Commercialisation du bœuf au Canada |
| | Évolution récente du commerce canadien |
| Chapitre II: | Une réalité qui s'impose |
| | Le cycle international du bœuf |
| | Structure des échanges et barrières commerciales ... |
| | La récession et l'effondrement du cycle mondial du bœuf |
| | Les excédents mondiaux et le marché canadien |
| | L'exportation de bœuf canadien aux États-Unis |
| | Structure des échanges entre le Canada et les États-Unis |
| | Coûts de production: nécessité d'un écart des prix ... |
| | Dépenses comparées des naisseurs |
| | Coûts de production: engraissement des animaux d'abattage |
| | Coûts des intrants |
| | Résumé |
| Chapitre III: | Recommandations présentées au Comité |
| | Loi sur l'importation du bœuf |
| | Contrôle des importations par un organisme ou un office de commercialisation |
| | Les droits de douane comme régulateurs d'importation |
| | Les droits de douane en tant que barrière commerciale |
| | Objections à la réglementation des importations de bœuf |
| | Résumé |
| Chapitre IV: | Recommandations du Comité |

| | |
|--------------|---|
| Appendice A: | Liste des témoins |
| Appendice B: | Accords et lois |
| Appendice C: | Le commerce canadien du bœuf et du veau |
| Appendice D: | Calcul des coûts de production |

Liste des tableaux figurant dans le texte

| | |
|--------------|---|
| Tableau I | Distribution par province du cheptel bovin total |
| Tableau II | Valeur des bovins de reproduction exportés |
| Tableau III | Comparaison par ordre chronologique entre les importations et la production nationale de bœuf et de veau |
| Tableau IV | Consommation du Canada par habitant |
| Tableau V | Nombre total de bovins dans les fermes dans certains pays, 1970-1976 |
| Tableau VI | Écart du prix des vaches entre Calgary et Omaha |
| Tableau VII | Vaches de boucherie dans les fermes au 1 ^{er} décembre |
| Tableau VIII | Exportations en provenance de certains pays |
| Tableau IX | Importations de certains pays |
| Tableau X | Commerce des bovins d'engraissement et d'abattage ainsi que du bœuf en fonction des bovins d'abattage entre le Canada et les États-Unis (1967-1976) |
| Tableau XI | Dépenses comparées des naisseurs — 1975 |
| Tableau XII | Coûts en espèces d'un bovin engraisé à partir du coût d'un bovin d'engraissement |
| Tableau XIII | Frais moyens d'engraissement au Canada, bouvillons, 1977 |
| Tableau XIV | Comparaison des coûts d'engraissement entre les États-Unis et le Canada |
| Tableau XV | Coût moyen mensuel d'engraissement des bouvillons—Alberta/ États du sud des États-Unis |
| Tableau XVI | Calcul-type des contingents de 1976 |

Figures insérées dans le texte

| | |
|-------------|--|
| Figure I: | Bovins et veaux dans les fermes, 1950 à 1975 |
| Figure II: | Écart du prix des vaches entre Calgary et Omaha |
| Figure III: | Prix du bouvillon d'abattage, prix des vaches d'abattage |

INTRODUCTION

L'industrie canadienne du boeuf a subi, au cours des trois dernières années, des bouleversements économiques et sociaux intenses. Les producteurs de boeuf ont vu les prix baisser considérablement et les coûts de production grimper à des niveaux jamais atteints. Les difficultés financières qui s'en sont suivies ont forcé un grand nombre de producteurs établis depuis longtemps dans ce secteur de l'agriculture à vendre leurs troupeaux laitiers et à se retirer de l'industrie du boeuf. Cette situation résulte du jeu complexe des forces commerciales nationales et internationales.

C'est la détresse des producteurs canadiens de boeuf qui a incité le Comité sénatorial permanent de l'agriculture à s'intéresser de plus près à la situation de l'industrie du boeuf. La déclaration faite au Comité par un jeune éleveur de la Saskatchewan, M. Evann Thordarsen, ne pourrait mieux illustrer ce profond malaise:

Aucune industrie ne peut se maintenir longtemps si elle doit emprunter cent ou deux cents dollars sur ses capitaux immobilisés pour chaque unité de production qu'elle met sur le marché. En fait, pendant les trois dernières années, nous avons subventionné le consommateur canadien car nous commercialisons nos produits en empruntant de l'argent sur les biens de nos pères, de nos grands-pères et même dans un certain cas de nos arrière-grands-pères, biens qu'ils avaient constitués sous forme de terres, de vaches d'élevage, et ce pour couvrir les déficits de notre revenu.¹

On a essayé récemment de résoudre les problèmes de l'industrie du boeuf, et plusieurs études excellentes ont été entreprises à ce sujet; cependant, aucune d'elles n'abordait la question cruciale de la stabilité à long terme. C'est pourquoi le Comité a jugé qu'il était urgent d'évaluer les politiques susceptibles d'avoir une action en ce sens. Une brève analyse préliminaire a montré que l'industrie du boeuf subissait une série de crises engendrées par nos relations commerciales internationales, notre propre politique de stabilisation et nos modes de production. Les membres du

¹Sénat du Canada, *Délibérations du Comité sénatorial permanent de l'agriculture*, fascicule no 2, décembre 1976, Ottawa.

Comité sont convaincus que cette situation est inacceptable et qu'on aurait dû y remédier depuis longtemps.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture a entrepris son: «Enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada» en décembre 1976. En annonçant cette enquête, le sénateur Hazen Argue, président du Comité, a fait la déclaration suivante:

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture considère que l'instabilité chronique de l'industrie du bœuf en menace la survie. Les fluctuations des intrants, des prix du marché et les politiques suivies par le gouvernement ont sérieusement compromis la rentabilité de la production. Depuis quatre ans, l'industrie du bœuf a subi crise sur crise. Les autorités fédérales et provinciales ont réagi devant le problème immédiat sans envisager l'adoption d'un programme de stabilisation à long terme. Nous estimons qu'il faut mettre fin à l'imprévoyance dont font preuve gouvernements et producteurs, préoccupés surtout de surmonter les crises.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se compose de 20 sénateurs qui ont l'expérience de la politique agricole ou qui s'intéressent de près aux problèmes de l'agriculture. L'une des principales responsabilités du Comité consiste à étudier et à évaluer les lois agricoles adoptées par la Chambre des communes et de faire des recommandations en conséquence au Sénat. Le Comité a également été habilité par le Sénat à: «examiner de temps à autre tout aspect de l'industrie agricole au Canada.» En instituant cette enquête sur l'industrie du bœuf, le Comité a adopté le mandat suivant:

L'honorable sénateur Macdonald, appuyé par l'honorable sénateur McGrand, propose que:

Partant du principe qu'un approvisionnement régulier de bœuf à des prix raisonnables est dans l'intérêt des producteurs et des consommateurs et que la baisse continuelle des prix et la perturbation du marché ont tellement influé sur les revenus des producteurs que l'approvisionnement de bœuf et la viabilité de cette industrie en sont menacés, entraînant ainsi des conséquences néfastes à la fois pour les producteurs et les consommateurs, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture fasse enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada et particulièrement en ce qui concerne:

- a) le rôle des producteurs et des gouvernements dans la réalisation de cette stabilité;
- b) les solutions de rechange éventuelles pour stabiliser l'industrie du bœuf;
- c) les effets que peuvent avoir les lois commerciales du Canada sur la stabilisation de cette industrie et
- d) la possibilité d'accroître l'exportation de bœuf canadien afin d'augmenter la stabilité.

Dans le cadre de cette enquête, le Comité a entendu les témoignages des producteurs et de leurs associations, des ministres de l'Agriculture, de représentants du gouvernement, d'universitaires et de consommateurs.¹ Il saute aux yeux, d'après les mémoires qui lui ont été présentés, que les producteurs de bœuf et leurs associations sont d'accord pour reconnaître que la stabilité de l'industrie canadienne du bœuf est un objectif souhaitable. Toutefois, il est apparu dès le début de l'enquête qu'ils ne s'entendent guère sur la solution à apporter aux problèmes qu'affronte l'industrie.

La réglementation des importations de bœuf et de veau au Canada figurait au nombre des propositions faites au Comité, parfois comme unique solution aux problèmes de l'industrie, mais plus souvent comme élément d'une solution présentant des aspects multiples. Comme le Comité avait décidé d'étudier spécialement les effets des lois commerciales canadiennes sur la stabilisation de l'industrie du bœuf, ces propositions ont été bien accueillies. Le Comité n'avait nullement l'intention de rédiger un rapport spécial ou provisoire sur ce sujet, mais certains événements survenus par la suite l'ont amené à le faire.

Le plus important d'entre eux a été les entretiens que le Comité a eus avec le ministre de l'Industrie et du Commerce, l'honorable Jean Chrétien, le 16 juin 1977. Lorsque le sénateur Molgat lui a demandé si le gouvernement avait l'intention de continuer à imposer des contingents après leur date d'expiration fixée au 31 décembre 1977, le ministre a répondu: «Je ne sais pas ce que nous allons faire l'année prochaine. Nous étudierons la situation à l'automne et déciderons ensuite.»

Le Comité s'est rendu compte alors que le gouvernement fédéral n'avait pas encore décidé de mettre en œuvre une politique cohérente à long terme concernant l'importation du bœuf et du veau au Canada. Ainsi, puisque l'automne devait être une période d'évaluation et de décision, c'était le moment pour le Comité permanent de l'agriculture de présenter au Sénat, au gouvernement et aux producteurs de bœuf, ses conclusions et ses recommandations touchant les effets des lois commerciales canadiennes sur la stabilisation de l'industrie.

En évaluant la position du Canada dans le commerce international du bœuf, le Comité formulait six principes fondamentaux qu'il a décidé de suivre pour définir une politique d'importation à long terme du bœuf, du veau et des bovins d'abattage sur pied.

(1) Le Canada doit avoir une industrie du bœuf vigoureuse et rentable. Les avantages que procure cette industrie à tous les Canadiens sont importants alors que les pertes de revenu et le gaspillage de ressources qu'entraînerait l'affaiblissement de l'industrie du bœuf seraient très coûteux tant du point de vue économique que social pour le pays.

¹Appendice A.

(2) La politique commerciale à long terme du Canada en ce qui concerne l'importation du bœuf, du veau et des bovins d'abattage sur pied doit avoir une influence stabilisatrice tant sur l'approvisionnement à long terme que sur le prix du bœuf.

(3) Les Canadiens doivent reconnaître qu'en raison de ce que nous coûtent nos désavantages sur le plan de la production, le commerce du bœuf avec les États-Unis doit être révisé. Cette révision devrait être faite sur la base «d'une association entre partenaires inégaux.»

(4) La structure des échanges commerciaux en ce qui concerne le bœuf canadien s'est faussée depuis huit ans. Les importations ont pris trop de place dans nos marchés au détriment des producteurs canadiens. Il faudrait revenir à un équilibre plus normal entre la production et les importations.

(5) Les prix du bœuf au Canada devront augmenter si l'on veut que l'industrie demeure rentable. Les restrictions sur les importations ne devraient toutefois pas servir à faire monter indûment les prix à la consommation.

(6) Le Canada doit mettre au point une politique d'importation fondée sur les réalités nationales et chercher à apporter des modifications aux accords commerciaux internationaux, comme l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui reconnaît les problèmes particuliers à l'industrie et les effets déstabilisateurs des accords actuels.

L'industrie du bœuf au Canada est un élément vital de notre économie; elle procure de nombreux emplois et beaucoup d'avantages secondaires aux industries de service connexes. La production du bœuf permet une bonne utilisation des terres pauvres et des déchets de céréales. Nous ne pouvons donc, en tant que nation, nous permettre de dépendre entièrement d'autres pays dans cet important domaine de l'alimentation.

Vers la fin des années 1960 et au début des années 1970, le Canada s'est trouvé, sur le plan économique, dans des circonstances qui l'ont obligé à devenir un net importateur de bœuf. Le Comité estime qu'il s'agit là d'une situation totalement dépourvue de réalisme et il est persuadé qu'avec des mesures incitatives appropriées, les producteurs canadiens pourraient recouvrer dans une certaine mesure la part du marché qu'ils ont perdue.

Un ensemble complexe de forces internationales a entraîné l'harmonisation de la production mondiale de bœuf et la création d'excédents dans tous les grands pays exportateurs depuis quatre ans. Pendant cette période, comme le Canada ne disposait pas d'une politique uniforme d'importation du bœuf, nous avons dû subir les effets à court terme d'une série d'erreurs de la part de la plupart de nos partenaires commerciaux. Les niveaux

excessifs d'importation de bœuf d'Océanie en 1973 indiquent que le Canada n'est pas très bien équipé à l'heure actuelle pour réglementer les importations de bœuf étranger.

Nos relations avec les États-Unis ont évolué à un point tel qu'il nous faut maintenant en évaluer les répercussions sur notre marché. Bien qu'elles soient actuellement étroitement liées, nos industries sont différentes. Les producteurs canadiens sont nettement désavantagés si l'on compare leurs coûts de production avec ceux des Américains tant pour les animaux d'engraissement que pour les bovins d'abattage. Voilà une réalité dont il faut tenir compte en élaborant notre politique commerciale avec les États-Unis.

Le Comité se préoccupe au plus haut point du bien-être des consommateurs canadiens. Au cours des trois dernières années, les cours du bœuf se sont effondrés et, de fait, le bœuf a été très bon marché. Le prix du bœuf devrait être relevé de façon à ce qu'il ne soit pas excessif pour le consommateur et que les producteurs réalisent un profit raisonnable.

En tant que grand pays commercial, le Canada ne peut se permettre de négliger ses obligations internationales. Nous avons sérieusement examiné les conséquences que peuvent avoir sur l'industrie du bœuf les règlements qui régissent actuellement le commerce international. Le Comité en est arrivé à la conclusion que le Canada doit, dans son propre intérêt, adopter une attitude dynamique et innovatrice sur la question des modifications à apporter aux règlements commerciaux en vigueur actuellement aux termes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Les producteurs canadiens de bœuf ont demandé à notre Comité de recommander que notre législation et notre réglementation soient améliorées en ce qui concerne l'importation du bétail et du bœuf. Il n'est pas facile de concilier les intérêts des producteurs, des consommateurs et de l'industrie alimentaire avec nos obligations internationales, tout en adoptant une politique d'ensemble qui soit réaliste. Toutefois, le Comité est convaincu que la politique qu'il propose répond à ces critères. Il est persuadé que les recommandations qu'il présente sur la réglementation des importations de bœuf et de bétail contribueront sensiblement à la stabilisation à long terme de l'industrie canadienne du bœuf.

Chapitre I: L'industrie canadienne du bœuf

Importance de l'industrie nationale

L'industrie du bœuf est l'une des plus importantes de l'économie canadienne. Dans le secteur agricole, les revenus de la vente de bœuf, des bovins et des veaux ne le cèdent en importance qu'à ceux de la vente des grains. Dans le secteur industriel, les salaisons constituent la première industrie alimentaire et la troisième industrie de fabrication, après celles de l'automobile et des petits appareils, pour ce qui est des ventes et des salaires. En outre, on a calculé qu'en 1971, l'industrie de la viande de bœuf rouge a représenté 12%, soit \$10.97 milliards, du produit national brut du Canada qui s'élevait à \$92.1 milliards.¹ L'industrie du bœuf est donc importante, non seulement dans le secteur agricole, mais aussi dans l'ensemble de l'économie.

L'incidence de l'industrie du bœuf sur le secteur agricole est considérable. Le processus de finition prédominant au Canada, l'engraissement jusqu'au poids d'abattage, nécessite des quantités importantes d'orge, de maïs et de soya et crée un vigoureux marché national pour ces céréales. La production du bœuf nécessite aussi de grandes étendues de terre agricoles. En 1976, 24 millions d'acres ont été consacrés à l'amélioration des pâturages et à la culture du foin, et 50 autres millions d'acres de pâturages ont été affectés à la production de bœuf. Au total, environ 45% des terres agricoles du Canada sont utilisés pour les cultures fourragères et les pâturages. En fait, dans l'Ouest du Canada, 35% seulement des terres arables sont réservés aux pâturages.

La production des bovins de boucherie est concentrée surtout dans l'ouest du Canada, bien que chaque province en élève à cette fin. En 1976, le cheptel bovin représentait une valeur de \$2.75 milliards et les trois provinces des Prairies fournissaient 77% des vaches de boucherie². Les troupeaux de l'Ontario comptaient pour 16% des vaches de boucherie et 32% des bouvillons. Cette forte industrie du bœuf d'embouche est alimentée par un important mouvement de bovins d'engraissement allant

¹Josling, J. T. et G. I. Trant, *Interdependence Among Agricultural and other Sectors*, Conseil de recherches en économie agricole du Canada, Ottawa, 1966.

²Statistique Canada, Recensement du Canada de 1976, Agriculture, bétail et volaille, Catalogue 96-852 Ottawa 1977.

TABLEAU I

Contribution par province au cheptel bovin total, 1976

| Province | Cheptel bovin total | Vaches de boucherie | Bouvillons de 1 an ou plus | Vaches laitières |
|-----------------------|---------------------------|------------------------|----------------------------------|---------------------|
| | % | % | % | % |
| Colombie-Britannique | 4.4 | 5.2 | 3.4 | 4.0 |
| Alberta | 30.8 | 36.9 | 33.1 | 7.9 |
| Saskatchewan | 20.9 | 28.3 | 17.1 | 3.8 |
| Manitoba | 9.4 | 11.4 | 9.3 | 4.6 |
| Ontario | 20.8 | 11.5 | 32.4 | 33.5 |
| Québec | 11.4 | 5.3 | 2.7 | 41.4 |
| Nouveau-Brunswick | 0.7 | 0.5 | 0.4 | 1.5 |
| Nouvelle-Écosse | 0.8 | 0.6 | 0.6 | 1.9 |
| Île-du-Prince-Édouard | 0.1 | 0.3 | 1.0 | 1.3 |
| Terre-Neuve | 0.04 | 0.03 | 0.01 | 0.1 |
| Nombre total | 14,969,641 | 4,295,579 | 2,323,661 | 1,979,077 |

Source: Statistique Canada, 1976, *Recensement du Canada de 1976*, Agriculture, bétail et volaille dans les fermes de recensement, (Ottawa 1977)

de l'ouest du Canada vers le sud de l'Ontario. Malgré cela, les éleveurs des Prairies ont fini d'engraisser 59% du cheptel de bouvillons.

Les changements structurels qui se sont manifestés depuis longtemps dans l'agriculture canadienne en général, telle que la tendance au remembrement des fermes en grandes unités, ont aussi eu une incidence certaine sur l'industrie du bœuf. Entre 1971 et 1976, le nombre de têtes de bétail par troupeau s'est accru. En 1971, 93% des vaches de boucherie faisaient partie de troupeaux comptant 62 têtes de bétail au moins, mais en 1976, il n'en était ainsi que de 60% des vaches. En effet, les troupeaux de 122 vaches ou moins représentaient 81% du total. Quant à l'engraissement des bovins et des génisses, il y a aussi eu des changements depuis 1971, alors que 90% des bovins étaient engraisés dans des parcs de 50 têtes ou moins. Lors du dernier recensement, 29% des bovins étaient engraisés dans des parcs comptant 178 têtes de bétail ou plus, ce qui dénote une tendance de plus en plus marquée vers l'établissement de grands parcs d'engraissement ou de parcs commerciaux dans le sud de l'Alberta et l'ouest de l'Ontario. Cependant, même dans ces régions, les 71% des bovins restants engraisés dans des parcs comptant 177 têtes de bétail ou moins, étaient finis surtout dans des parcs d'engraissement exploités par des fermes. Dans certaines régions, les exploitations sont plus petites; en 1976, par exemple, 75% des

bovins de la Saskatchewan, qui vient au deuxième rang pour l'importance de ces troupeaux, étaient engraisés dans des parcs de 77 têtes de bétail ou moins.

Même si l'on s'oriente vers des troupeaux plus importants, tant pour la reproduction et le finissage que pour la création d'importantes installations d'engraissement intensif constituant un élément important de cette industrie, la grande majorité des bovins sont encore élevés et engraisés dans des fermes familiales. La majorité des producteurs se partagent entre l'élevage du bétail et d'autres activités, pour utiliser au maximum les ressources, telles que les terrains pauvres, et pour équilibrer et diversifier les sources de revenu agricole. Cette façon de procéder exerce des effets importants sur l'élaboration de programmes de stabilisation à long terme.

Le Canada est également grand exportateur de bœufs et de vaches laitières de reproduction. Les États-Unis constituent notre plus grand marché pour le bœuf de reproduction. Les vaches laitières sont surtout livrées aux acheteurs américains, mais le Mexique, la Trinité et Tobago, l'Espagne et l'Italie comptent parmi nos meilleurs clients. Ce commerce, qui fait l'objet du tableau II, constitue un aspect important de notre industrie du bœuf. L'amélioration des animaux de reproduction est importante pour tous les pays éleveurs de bovins, et c'est par le libre-échange qu'on y parvient le mieux.

TABLEAU II

Valeur des bovins de reproduction exportés

| Année | Vaches laitières de race pure | Bœufs de race pure |
|-------------------------------|-------------------------------|--------------------|
| Valeur en millions de dollars | | |
| 1973 | 20.1 | 12.3 |
| 1974 | 14.0 | 21.1 |
| 1975 | 13.4 | 11.3 |
| 1976 | 17.6 | 10.9 |

Les troupeaux laitiers constituent aussi l'une des principales sources d'approvisionnement en bœuf au Canada puisqu'ils fournissent 25% de celui qui y est consommé. Les veaux laitiers de l'Ontario et du Québec fournissent la majorité de la viande de veau qui se consomme surtout dans l'est du pays. Dans l'Ouest, un grand nombre de veaux laitiers mâles sont engraisés avec les veaux de boucherie. En règle générale, les bovins laitiers sont vendus à un prix inférieur aux veaux de boucherie de même catégorie parce que, selon les exploitants de salaisons et les détaillants, le consommateur ne fait pas bon accueil à ce type de viande. Pour cette raison, les producteurs de bovins laitiers ne sont habituellement pas en mesure de tirer des revenus suffisants de la vente de leurs veaux laitiers.

Commercialisation du bœuf au Canada

Le marché canadien du bœuf est semblable à celui des autres produits agricoles: le gros de l'offre est centralisé dans l'Ouest, et la demande ou consommation, dans l'Est. Le marché montréalais, qui est approvisionné en grande partie par du bœuf de l'Ouest, crée le plus important mouvement de bœuf canadien. L'Alberta expédie environ 40% de son abattage hebdomadaire sur ce marché, tandis que pour le Manitoba et la Saskatchewan, ce chiffre est d'environ 30%. La majorité, soit 75% de ce bœuf, est expédié par rail sous forme de carcasses. Toutefois, l'expédition de bœuf en carton ou de coupes primaires ou secondaires constitue une innovation récente et importante de l'industrie des salaisons de l'Ouest. Actuellement, 39% du bœuf en carcasse est acheminé sous cette forme vers les marchés de détail et généraliser ce procédé pourrait favoriser la création d'emploi dans les provinces des Prairies.

Toronto constitue un autre grand marché de la viande de bœuf. La majorité des animaux prêts à l'abattage qui l'alimentent sont engraisés en Ontario. Afin d'en assurer l'approvisionnement, les éleveurs-nourisseurs doivent faire venir de l'Ouest¹ chaque automne de 300,000 à 500,000 veaux d'engraissement. Ces derniers sont engraisés surtout au maïs et à l'ensilage de maïs, cultivé en Ontario. En fait, moins de 5% du bétail est nourri avec des provendes de l'Ouest. Une grande quantité des vaches et des taureaux qui arrivent aussi à Toronto proviennent des Prairies.

La commercialisation des bovins de boucherie entraîne d'importants déplacements de bétail de l'Ouest vers l'Est. D'après certaines études, ce mouvement serait inutile et le bétail devrait plutôt suivre un axe nord-sud, entre le Canada et les États-Unis. Le Comité n'est cependant pas convaincu qu'à long terme cette modification puisse favoriser notre industrie du bœuf. En effet, le Canada devrait alors se limiter à fournir des bovins d'embouche, ce qui retirerait aux producteurs de céréales une part appréciable de leur marché de provendes, tout en augmentant notre dépendance à l'égard des importations.

Évolution récente du commerce canadien

Le Canada importe et exporte du bœuf, du veau et des bovins d'abattage, et participe donc au commerce international de la viande de bœuf. Au cours de la dernière décennie, l'instabilité de ce marché, ainsi que de tous ceux des produits agricoles de base, s'est accrue et elle a entraîné de graves conséquences pour le pays.

¹Agriculture Canada, *Le circuit canadien du Bœuf*, Direction des circuits alimentaires, novembre 1976, page 5.

TABLEAU III
Relation chronologique entre les importations et la production intérieure¹ de bœuf et de veau au Canada

| Année | Nouvelle-Zélande | | Australie | | États-Unis | | Pourcentage des importations totales par rapport à la production |
|-------|---|---|------------------|---|------------------|---|--|
| | Production intérieure de bœuf et de veau ² | Pourcentage de la production intérieure | Lbs ² | Pourcentage de la production intérieure | Lbs ² | Pourcentage de la production intérieure | |
| | | | | | | | |
| 1967 | 1,887,352 | 8,261 | 0.4 | 14,088 | 0.7 | 12,430 | 1.7 |
| 1968 | 1,991,084 | 9,573 | 0.5 | 16,500 | 0.8 | 5,943 | 1.6 |
| 1969 | 1,908,966 | 114,433 | 6.0 | 44,477 | 2.3 | 22,756 | 9.5 |
| 1970 | 1,875,297 | 112,923 | 6.0 | 83,896 | 4.5 | 8,544 | 11.0 |
| 1971 | 1,976,091 | 94,007 | 4.8 | 37,553 | 1.9 | 24,655 | 7.9 |
| 1972 | 1,978,853 | 73,391 | 3.7 | 87,503 | 4.4 | 38,194 | 10.0 |
| 1973 | 1,976,432 | 74,133 | 3.8 | 88,255 | 4.5 | 49,719 | 10.8 |
| 1974 | 2,076,521 | 83,911 | 4.0 | 69,678 | 3.4 | 25,826 | 8.6 |
| 1975 | 2,313,146 | 82,945 | 3.6 | 97,067 | 4.2 | 16,286 | 8.5 |
| 1976 | 2,407,917 | 120,405 | 5.0 | 163,619 | 6.8 | 35,446 | 13.3 |

¹ comprend le bétail importé pour l'abattage

² exprimé en milliers de livres (livres de carcasse habillée froide).

En ce qui concerne le commerce du bétail d'abattage et de la viande de bœuf et de veau, le Canada négocie principalement avec les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, une proportion plus faible du commerce des viandes traitées s'effectuant avec certains pays d'Amérique du sud. Au cours des dix dernières années, le volume des importations provenant de toutes sources s'est accru et nos producteurs ont ainsi dû se partager une part de plus en plus petite du marché national. En 1967, les importations représentaient 1.7% de la production canadienne, mais, comme le montre le tableau III, ce chiffre est passé à 13.3% en 1976.

La production canadienne de viande de bœuf suit un cycle prévisible qui est étroitement lié aux variations du cycle américain. Le marché canadien, qui ne représente que le dixième de celui des États-Unis, évolue en fonction des diminutions et des augmentations de production de la viande de bœuf dans ce pays, de sorte que les prix sont établis en fonction de l'offre et de la demande sur le marché américain.

Jusqu'en 1969, le Canada exportait davantage de bœuf et de bétail sur pied qu'il n'en importait. Toutefois, nous avons eu à certaines époques une balance légèrement déficitaire, en 1967 par exemple. (Tableau III, Appendice C). On peut expliquer par plusieurs facteurs interdépendants les raisons de ce changement soudain de notre situation commerciale, notamment la réduction du volume de l'offre de viande de bœuf canadienne, la concentration accrue des exportations provenant de fournisseurs étrangers et les nouvelles exigences du consommateur canadien en matière de quantité et de qualité de viande de bœuf.

À la fin des années 1960, les producteurs de bœuf étaient confrontés à une situation exceptionnelle: comme il existait à l'échelle mondiale un excédent de céréales, les producteurs canadiens disposaient d'importantes réserves qui se vendaient à bas prix. En 1969, le prix de la viande de bœuf a commencé à monter et les producteurs, croyant l'occasion venue d'utiliser ces céréales excédentaires et de profiter de l'accroissement de la demande de viande de bœuf, ont commencé à augmenter leur cheptel bovin. Ils décidèrent donc de destiner leurs génisses à la reproduction, amenant ainsi une diminution de l'offre sur le marché canadien.

A la fin des années 1960 et au début de la décennie suivante, nous avons aussi connu une période de croissance économique très rapide, caractérisée par une augmentation du taux de croissance des dépenses au titre des services et des biens de consommation¹, qui traduit un

¹De 1963 à 1967, les dépenses au titre des services et des biens de consommation ont augmenté au taux moyen annuel de 2.28% qui est passé à 3.66% de 1968 à 1972. Ministère des Finances, *Revue économique*, mai 1977, Ottawa, page 173 (texte anglais).

accroissement général des revenus et du pouvoir d'achat. La consommation de viande de bœuf est étroitement liée aux fluctuations du revenu, en d'autres termes, au fur et à mesure qu'il augmente, la consommation de bœuf augmente également. Cette prospérité croissante a entraîné une augmentation de la consommation au début des années 1970, malgré la hausse des prix (Tableau IV). On peut surtout illustrer cette croissance rapide en comparant l'augmentation de la consommation annuelle de bœuf par habitant entre 1955 et 1969, où elle se situait à 1.01 livre, et entre 1970 et 1976, où elle était de 3.6 livres. Étant donné que la production nationale de bœuf diminuait alors, la viande importée pouvait s'assurer une meilleure place sur le marché canadien.

Depuis 1967, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont régulièrement augmenté leur cheptel bovin¹ et placé de plus grandes quantités de viande sur le marché international en expansion.² Il ne faut donc pas s'étonner que les importations canadiennes provenant d'Océanie aient fortement augmenté en 1969 et se soient maintenues à des niveaux élevés au début de la présente décennie pour culminer en 1976.³

Au début des années 1970, une autre tendance importante s'est manifestée au Canada avec la consommation accrue de bœuf haché de qualité inférieure sous forme de «hamburger». De 1969 à 1974, la proportion de bœuf consommé de cette façon est passée de 25% à 33%. Sur le plan pécuniaire, en 1969, les consommateurs canadiens ont consacré 21% de leur budget «viande de bœuf» à des hamburgers, et cette proportion passait à 26% en 1974⁴. La même tendance se manifeste aux États-Unis où, en 1976, les consommateurs ont acheté sous forme de bœuf haché 40% de la consommation moyenne de bœuf par habitant, avec un niveau record de 125 livres. Par contre, le taux de consommation de bœuf haché était de 23% en 1974 et de 17% en 1972⁵. Cette augmentation est partiellement due au fait que les Américains consomment une quantité toujours plus grande de bœuf dans les restaurants. En 1973, l'industrie des services alimentaires comptait à elle seule pour 30% des ventes de bœuf. Les comptoirs alimentaires à service rapide dont le menu est principalement axé sur la vente de bœuf (par exemple les magasins à succursales se spécialisant dans la vente de hamburgers, les «steak-houses» et les restaurants dont la spécialité est le rôti de bœuf) se sont rapidement multipliés. Les experts prédisent que dans un avenir assez rapproché, les Canadiens prendront deux de leurs trois repas quotidiens hors de chez eux. La viande de bœuf importée d'Océanie convient idéalement à ce marché étant donné que

¹Tableau V, page 18.

²Tableau VI, page 26.

³Tableau III, page 11.

⁴Statistique Canada, *Enquête sur les dépenses des consommateurs — Sommaire de 14 villes canadiennes*, Division du revenu et des dépenses des consommateurs, Ottawa, 1975.

⁵Helming, William C. *Livestock Outlook and Demand for Meat*, Kansas City, n° du mois de janvier 1977.

TABLEAU IV
Consommation du Canada par habitant¹

| (Poids en livres des carcasses habillées et réfrigérées) | | | |
|--|-------|------|-------|
| Année | Bœuf | Veau | Total |
| 1955-59 | 70.3 | 8.1 | 78.4 |
| 1960-64 | 74.2 | 7.0 | 81.2 |
| 1965-69 | 85.5 | 6.9 | 92.4 |
| 1970 | 85.6 | 4.7 | 90.3 |
| 1971 | 89.3 | 4.7 | 94.0 |
| 1972 | 92.7 | 3.8 | 96.5 |
| 1973 | 91.9 | 3.2 | 95.1 |
| 1974 | 94.9 | 3.5 | 98.4 |
| 1975 | 102.2 | 5.4 | 107.6 |
| 1976 | 110.6 | 4.9 | 115.5 |

¹Statistique Canada, *Estimations de la production et de la consommation de viande*, 1973, 1974, 1975, 1976.

celle qui sert à la préparation des hamburgers est de la viande désossée provenant de bêtes élevées en pâturage et que les autres morceaux maigres sont irremplaçables dans des restaurants ou des établissements à prix modiques. Ainsi, les problèmes causés par la diminution de l'offre, l'augmentation de la consommation et l'évolution des préférences culinaires ont été en grande partie résolus par l'importation de bœuf d'Océanie. C'est précisément cette augmentation des importations de bœuf désossé et de quartiers de viande maigre d'Océanie qui a déséquilibré notre balance des exportations en 1969 et qui a contraint le Canada à devenir un importateur net de bœuf.

Si nous décidions d'importer aux meilleures conditions possibles tout le bœuf que nous consommons, il nous coûterait peut-être moins cher, mais les conséquences en seraient désastreuses. En effet, importer la totalité du bœuf et du veau consommé en 1976 nous aurait coûté 1.8 milliard de dollars, ce qui aurait sérieusement compromis notre balance commerciale, déjà chancelante. Par ailleurs, supprimer l'industrie du bœuf se traduirait par une diminution de 12%, soit de 11 milliards de dollars, de notre activité économique. Ainsi, rien que pour ces raisons critiques, le Canada se doit plutôt de consolider ce secteur.

À la fin des années 1960 et au début des années 1970, la situation de l'offre et de la demande de bœuf était anormale par suite d'un concours de circonstances tout à fait particulier. Ce déséquilibre était partiellement dû aux fluctuations du marché international des produits agricoles et à la situation économique prévalant en Amérique du Nord et au Canada.

Toutefois, cette brève analyse amène une question capitale: faudrait-il revenir à des conditions plus normales puisque les producteurs canadiens ont eu le temps de s'adapter à ces énormes changements? Est-il juste que les importations les contraignent à se contenter pour toujours d'une part moindre du marché canadien du bœuf? Le Comité estime qu'il est indispensable d'encourager les producteurs canadiens à regagner une plus grande partie du marché et à se rapprocher de plus en plus des conditions normales de production et de commercialisation qui étaient pratiquées avant 1969.

Le Canada ne peut produire du bœuf aussi bon marché que les pays d'Océanie ni même que celui des États-Unis, mais s'ils ont la possibilité de modifier leur industrie et de l'adapter aux conditions nouvelles, nos producteurs sont capables de produire toutes les catégories de viande de bœuf en quantités suffisantes et à un prix que les consommateurs trouveront raisonnable. Il ne s'ensuit évidemment pas qu'il faudra interrompre les importations de bœuf, car elles sont jusqu'à un certain point nécessaires pour approvisionner complètement notre marché. Mais cela signifie que ces importations devront faire l'objet de règlements permettant aux producteurs canadiens de s'adapter aux récents changements tout en les assurant que les importations ne compromettent plus dangereusement, comme par le passé, la stabilité et la physionomie de l'industrie.

Chapitre II: Une réalité qui s'impose

Dans l'élaboration de la politique commerciale qu'il recommande pour l'industrie canadienne du bœuf, le Comité s'est penché sur la conjoncture internationale, notamment les tendances mondiales à long terme de la production et du commerce, la politique commerciale des pays importateurs et exportateurs, enfin, la compétitivité des industries des principaux pays producteurs, et plus particulièrement du Canada et des États-Unis. Il est nécessaire de bien comprendre les événements survenus au cours de la dernière décennie pour saisir les problèmes qui se posent à l'industrie du bœuf au Canada et également pour aider les Canadiens à déterminer quels éléments de notre politique commerciale doivent être modifiés pour relancer et maintenir l'industrie du bœuf à un niveau rentable.

Le cycle international du bœuf

L'élaboration, vers la fin des années 1960 et au début des années 1970, d'un cycle mondial du bœuf (Tableau V) fut l'un des facteurs les plus importants de la crise que connaît cette industrie. Dans certaines conditions, par exemple, s'il existait des cycles distincts ou contradictoires dans les principales régions productrices de bœuf du monde entier et si le commerce de cette denrée se faisait librement entre les pays, le cycle du bœuf et ses diverses manifestations constitueraient un facteur stabilisateur sur le marché international. Or, tel n'a pas été le cas au cours de la dernière décennie. En effet, du moment où les cycles du bœuf des principaux pays importateurs et exportateurs se sont équilibrés, le risque d'une grande instabilité dû à de légers changements survenus dans l'offre et la demande chez une ou plusieurs des principales régions productrices a augmenté radicalement. Le choc incroyable qu'a subi la conjoncture économique internationale à la suite de la crise de l'énergie de 1973-1974 et la récession qui a suivi ont eu une incidence marquée sur le marché international du bœuf. En effet, ils ont entraîné l'effondrement prématuré du cycle mondial du bœuf et par la même occasion, la chute des prix, des restrictions commerciales et une grande instabilité.

TABLEAU V
Nombre total des bovins dans les fermes dans certains pays, 1970-1976

| Pays | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 ² |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|
| — Milliers — | | | | | | | | | | |
| Amérique du Nord | | | | | | | | | | |
| Etats-Unis | 108,645 | 109,152 | 109,885 | 112,369 | 114,578 | 117,862 | 121,534 | 127,670 | 131,826 | 127,976 |
| Canada | 11,749 | 11,775 | 11,475 | 11,985 | 12,274 | 12,690 | 13,268 | 14,011 | 13,699 | 13,652 |
| Europe CEE | | | | | | | | | | |
| France | 21,184 | 21,680 | 22,093 | 21,719 | 21,737 | 21,699 | 22,509 | 23,949 | 24,327 | 24,539 |
| Allemagne fédérale | 13,973 | 13,981 | 14,061 | 14,286 | 14,026 | 14,121 | 14,764 | 15,138 | 15,032 | 15,266 |
| Royaume-Uni | 12,171 | 11,996 | 12,094 | 12,585 | 12,804 | 13,483 | 14,445 | 15,250 | 14,764 | 14,013 |
| Italie | 9,700 | 9,582 | 10,067 | 9,563 | 8,721 | 8,611 | 8,751 | 8,407 | 8,153 | 8,271 |
| Pays-Bas | 3,633 | 3,663 | 3,768 | 4,314 | 4,201 | 4,306 | 4,675 | 4,979 | 4,956 | 4,969 |
| Irlande | 5,150 | 5,030 | 5,086 | 5,966 | 6,134 | 6,438 | 6,976 | 7,214 | 6,927 | 6,688 |
| Belgique-Luxembourg | 2,780 | 2,798 | 2,865 | 3,080 | 3,032 | 3,017 | 3,166 | 3,260 | 3,202 | 3,011 |
| Danemark | 3,231 | 3,142 | 3,004 | 2,842 | 2,723 | 2,788 | 2,957 | 3,115 | 3,060 | 3,060 |
| Océanie | | | | | | | | | | |
| Australie | 18,270 | 19,218 | 20,598 | 22,162 | 24,372 | 27,373 | 29,101 | 30,839 | 32,793 | 33,412 |
| Nouvelle-Zélande | 7,747 | 8,247 | 8,605 | 8,777 | 8,818 | 8,755 | 9,088 | 9,415 | 9,653 | 9,777 |

| Amérique latine | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--|
| Argentine | 51,277 | 51,465 | 52,000 | 48,440 | 49,786 | 52,300 | 54,771 | 55,355 | 58,000 | 60,500 | |
| Bésil | 90,060 | 89,992 | 92,276 | 95,268 | 78,258 | 81,000 | 85,000 | 90,437 | 92,480 | 94,802 | |
| Uruguay | 8,300 | 8,300 | 8,400 | 8,548 | 8,700 | 9,273 | 9,860 | 10,790 | 11,362 | 11,500 | |
| Mexique | 23,294 | 26,900 | 27,500 | 24,876 | 25,124 | 26,081 | 26,830 | 27,512 | 28,700 | 28,772 | |
| Europe de l'Est | | | | | | | | | | | |
| URSS | 97,100 | 97,200 | 95,700 | 95,162 | 99,225 | 102,434 | 104,000 | 106,266 | 109,122 | 111,034 | |
| Pologne | 10,768 | 10,940 | 11,049 | 10,844 | 11,076 | 11,452 | 12,192 | 13,023 | 13,254 | 12,879 | |
| Hongrie | 2,015 | 2,095 | 2,063 | 1,933 | 1,917 | 1,901 | 1,965 | 2,035 | 2,041 | 1,904 | |
| Japon | 2,928 | 3,155 | 3,458 | 3,593 | 3,615 | 3,568 | 3,598 | 3,650 | 3,644 | 3,717 | |
| Total mondial ¹ | 1,149,800 | 1,162,200 | 1,190,954 | 1,243,360 | 1,111,126 | 1,130,575 | 1,145,946 | 1,178,207 | 1,203,169 | 1,216,451 | |

Sources: Ministère de l'Agriculture des États-Unis. La Statistique agricole, Statistique Canada, Statistique du bétail et des produits animaux, *Economic Commission for Europe, Review of the Agricultural Situation in Europe*. Office australien de la viande, Rapport annuel. Office néo-zélandais des producteurs de viande, Rapport annuel. Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture, *Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics*, janvier 1977; *Production Yearbook*

¹ Cheptel bovin mondial selon la FAO

² Chiffres provisoires

Le cycle du bœuf consiste essentiellement en un déséquilibre constant du marché résultant du cycle biologique du bétail et des décisions que prennent les producteurs de bœuf. En effet, si un éleveur décide d'augmenter sa production pour répondre à un accroissement éventuel de la demande, il s'ensuit une diminution immédiate de l'offre, puisqu'un plus grand nombre de vaches et de génisses est retenu pour l'élevage. La diminution de l'offre et l'augmentation de la demande entraînent une hausse des prix, ce qui encourage les producteurs à augmenter leur production. Les prix continuent à monter pendant tout le temps qu'il faut pour engraisser les veaux jusqu'à ce qu'ils atteignent le poids voulu pour l'abattage. À mesure que la commercialisation progresse, l'offre excède la demande, les prix commencent à baisser et le cycle s'inverse. Les producteurs continuent à commercialiser leur bétail puisque les prix baissent, mais à un moment donné, la baisse cesse d'elle-même. L'importance des troupeaux aura été ramenée à un niveau où l'offre ne peut plus satisfaire la demande et les prix recommencent à monter. L'effondrement d'un cycle du bœuf donne naissance au suivant.

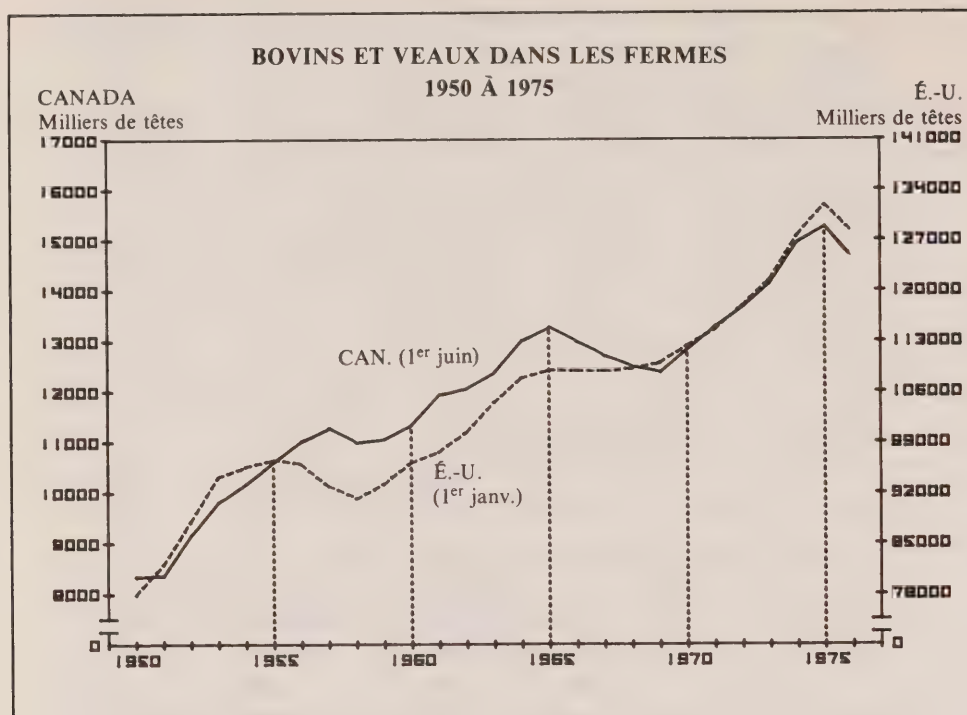
Il est possible de déterminer les causes générales de la tendance à un meilleur équilibre entre les cycles régionaux du bœuf. La plus importante a été le maintien d'une assez forte croissance économique dans les pays développés aux cours des dernières décennies. L'augmentation du revenu par habitant dans ces pays s'est accompagnée d'une plus grande consommation de bœuf. Vers la fin des années 1960, on prévoyait que la croissance économique se maintiendrait et que la demande de bœuf augmenterait pour atteindre des niveaux encore plus élevés. Par exemple, dans son rapport de 1969, le Groupe d'étude fédéral sur l'agriculture prédisait que: «La demande mondiale de bœuf continuera à augmenter plus rapidement tant que l'offre et les cours mondiaux resteront fermés.»¹ Les décisions politiques des gouvernements en matière de commerce et d'expansion agricole ont constitué un autre facteur tout aussi important, surtout en ce qui concerne la création des cycles régionaux du bœuf.

L'industrie du bœuf au Canada a connu trois cycles au cours des trente dernières années (Figure I), chacun d'eux devenant étroitement lié au cycle correspondant américain du fait que notre économie s'est mise à dépendre de plus en plus de celle des États-Unis et aussi en raison de la liberté relative du commerce du bœuf, du veau et du bétail sur pied sur le continent. Le cycle nord-américain actuel a commencé avec l'augmentation du cheptel en 1968-1969, période marquée par un grand optimisme économique et une abondance de céréales de provende à bon marché.

En Europe, la création de la Communauté économique européenne a été la cause principale de la synchronisation du cycle régional. En effet, en

¹Groupe d'étude fédéral sur l'agriculture, *L'Agriculture canadienne des années 1970*, (Ottawa décembre 1969) p. 163.

FIGURE I



Source: Agriculture Canada, direction de l'Économie.

1968, la Communauté a créé un marché unique pour les produits industriels et agricoles en établissant une union douanière complète. Grâce à sa politique agricole commune, elle a en outre encouragé la production du bœuf dans le but d'atténuer les problèmes sérieux de son industrie laitière et d'accroître son autonomie dans ce domaine. Pour réaliser cette expansion, une aide financière a été mise à la disposition des producteurs, les barrières douanières ont été levées et les prix indicatifs qui influent sur les cours du marché et servent à orienter les interventions sous forme notamment d'achats par l'État ont été fréquemment majorés. Ces mesures ont permis une forte intégration de l'industrie du bœuf en Europe et l'ont lancée sur la voie de l'expansion.

L'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord constituent les grandes régions productrices, mais ce sont également les principaux importateurs de bœuf. L'Amérique du Sud et les pays d'Océanie représentent les principales régions exportatrices. L'industrie du bœuf y a traversé également une phase expansionniste qui a contribué à l'harmonisation et au développement du cycle mondial. En 1969, le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a mis en œuvre un plan de subventions afin d'accroître la

production laitière et de diversifier les sources de revenus agricoles. Plusieurs années auparavant, les producteurs australiens avaient réagi aux fluctuations du cours de la laine, du mouton et du bœuf en augmentant leur cheptel. Aussi, le nombre total de têtes de bétail est passé de 15 millions à 33 millions entre 1967 et 1976.

La synchronisation des différents cycles n'était pas généralisée à l'échelle mondiale, car ceux de certains pays d'Amérique Latine n'avaient pas encore rejoint ceux de l'Amérique du Nord, de l'Europe de l'Ouest et de l'Océanie. Par exemple, le cycle de l'Argentine n'a atteint son apogée qu'en 1969, la production de bœuf a augmenté et les cours sont tombés. En 1971, le gouvernement a dû se résoudre à intervenir en raison du déclin de la production de viande et de la cherté des prix; il a réduit la consommation intérieure et a stimulé la production de bétail afin de stabiliser les volumes exportés et les rentrées en devises. Les cycles du Brésil et du Mexique présentaient aussi des retards, mais au début des années 1970 les cheptels commençaient à augmenter. Dès 1969, l'Uruguay, au second rang des exportateurs d'Amérique du Sud, continuait à augmenter les siens.

Structure des échanges et barrières commerciales

Le bœuf se consomme surtout dans son pays de production, ce qui signifie que moins de 8% du bœuf produit passe sur le marché international. Néanmoins, en 1969 tout comme maintenant, le libre échange ne s'applique pas au commerce du bœuf, du veau et du bétail d'abattage. La plupart des pays possèdent des barrières ou imposent toutes sortes de restrictions afin de contrôler ou d'interdire l'entrée sur leurs marchés du bœuf en provenance d'autres pays.

Il existe deux grands courants commerciaux pour le bœuf et le veau frais ou congelé. Le premier entre les pays d'Océanie et le Japon et les États-Unis, le second entre les pays d'Amérique du Sud et l'Europe de l'Ouest. Les importations en Amérique du Nord des produits d'Amérique du Sud sont limitées en raison de restrictions sanitaires qui interdisent l'entrée de la viande crue en provenance de pays où la fièvre aphteuse est endémique.

Il existe également des barrières commerciales de nature quantitative comme les tarifs douaniers et les contingents. Le Japon a contrôlé rigoureusement l'entrée du bœuf à l'intérieur de ses frontières au cours des années 1960 bien que la demande ait augmenté rapidement suite au "miracle économique". Même après l'ouverture de ce marché au début des années 1970 (le contingent annuel est passé de 19,000 tonnes en 1968-1969 à 160,000 tonnes en 1973-1974), le gouvernement a voulu s'assurer que le commerce privé et les organismes d'importation de l'État puissent se procurer du bœuf au plus bas prix possible.

Les États-Unis ont réglementé l'accès à leurs marchés par l'entremise du *Meat Import Act* et de l'*Agricultural Act*. Aux termes de l'article 204 de ce dernier, ils négocient avec leurs partenaires commerciaux des accords bilatéraux prévoyant la limitation volontaire des exportations de bœuf, de veau, de porc et d'autres viandes. De tels accords sont possibles car le *Meat Import Act* stipule que les contingents importés doivent être calculés et qu'il faut prendre des mesures en vue de restreindre les importations si elles excèdent de plus de 110% les contingents fixés. Ces derniers sont établis en fonction des niveaux chronologiques d'importations permises entre 1959 et 1963 et des modifications survenues depuis lors dans la production du bœuf aux États-Unis. La loi prévoit également que le président peut suspendre les contingentements si la sécurité nationale l'exige ou afin d'assurer un bon approvisionnement en bœuf.

Les États-Unis ont également recours aux tarifs douaniers pour contrôler leurs importations. Celui qui s'applique à l'entrée du bœuf frais ou congelé est de 3 cents la livre à moins que la viande n'ait été transformée, par exemple, sous forme de bœuf en carton ou de morceaux spéciaux. Le tarif douanier est alors imposé d'après la valeur à un taux de 10%. Celui qui s'applique au bœuf en conserve est de 7.5%. L'entrée du bétail vivant est soumise à des tarifs douaniers de 1.5 ou de 2.5 cents la livre, suivant le volume importé.

La Communauté économique européenne a essayé de stabiliser ses marchés du bœuf en les isolant du marché mondial par un système de droits d'entrée et de taxes variables. Les droits d'entrée sont calculés au prorata de la valeur: 16% sur le bétail vivant; 20% sur la viande fraîche, réfrigérée ou congelée et 26% sur la viande en conserve et les préparations de viande. En outre, des taxes peuvent être prélevées sur le bétail et les veaux importés compte tenu de la différence entre les prix à l'importation et les prix de la Communauté. Lorsque les prix du marché tombent en dessous d'un prix indicatif fixé, une taxe à l'importation représentant 100% de la différence entre le prix indicatif et le prix à l'importation le plus bas est imposée sur le bétail vivant et une taxe correspondante est imposée pour l'importation de viande fraîche, congelée ou en conserve. Des comparaisons entre les prix et les taxes à payer sont établies chaque semaine.

Pour sa part, le Canada n'a jamais réglementé le volume des importations du bœuf, du veau ou du bétail d'abattage. Cependant, des tarifs douaniers de 1.5 cents la livre ont été prélevés sur le bétail vivant, quel que soit le volume en cause, et de 3 cents la livre sur le bœuf et le veau frais ou congelé, compte non tenu du degré de transformation de la viande. Nos tarifs douaniers sur le bœuf en conserve sont calculés au prorata de la valeur et ils ont déjà atteint jusqu'à 20%.

Il est évident que les restrictions imposées par le Canada sur les importations sont insignifiantes, que notre industrie du bœuf est très peu protégée contre la concurrence du bœuf, du veau et du bétail sur pied se vendant à meilleur marché. Les politiques commerciales de la Communauté économique européenne et des États-Unis ont été conçues pour assurer la stabilité soit des prix soit de l'offre; elles visent les objectifs que se proposent les politiques agricoles nationales, ce qui n'est pas l'objectif des restrictions que le Canada applique à l'importation du bœuf. Cette absence d'orientation a eu, depuis 1973, des conséquences désastreuses sur notre industrie.

La récession et l'effondrement du cycle mondial du bœuf

Les restrictions commerciales et les barrières tarifaires établies par les principaux pays importateurs de bœuf n'ont pas été appliquées systématiquement au cours de la dernière décennie. Des ajustements ont été effectués en fonction de l'évolution de la situation: d'abord, au cours de la période allant de 1968 à 1973, alors que la demande augmentait sensiblement et que la production intérieure se laissait distancer; puis, en 1974, lorsque l'offre devint supérieure à la demande pendant une période de crise. Tous les pays importateurs, y compris le Canada, ont procédé à des ajustements, bien que, au cours de cette dernière période, le motif en ait quelque peu varié. Ces ajustements et leurs résultats ont également varié, certains ayant été opérés de façon radicale, d'autres ayant été appliqués à long terme et d'autres enfin ayant été abandonnés trop tôt.

Au cours de la période allant de 1968 à 1973, la politique des pays importateurs a été relativement cohérente (Tableaux VI et VII). Elle tendait à donner aux importations un meilleur accès au marché intérieur. Nous avons déjà fait mention de l'augmentation considérable (842%) des contingents alors alloués par le gouvernement japonais. Bien qu'ayant négocié chaque année des accords restrictifs volontaires, les Américains ont suspendu les dispositions du *Meat Import Act* en 1971, 1972 et 1973 afin de stimuler les importations. La Communauté économique européenne leva ses restrictions commerciales sur le bœuf au cours des trois premiers trimestres de 1973 afin de stimuler les importations et de répondre ainsi à la demande en cette période de pénurie. Le Canada prit aussi des mesures visant à écarter les obstacles à l'importation du bœuf au cours de cette période de hausse des prix. Le budget fédéral de février 1973 prévoyait la suppression des tarifs douaniers sur le bœuf (3 cents la livre) et sur le bétail sur pied (1.5 cent la livre).

Cette tendance vers l'établissement d'un marché international du bœuf plus libre et plus étendu a connu son premier revirement en Amérique du Nord lorsque les gouvernements ont adopté des politiques visant à

juguler l'inflation. En mars 1973, aux États-Unis, dans le cadre du programme à long terme de contrôle des revenus et des prix, le gouvernement imposait un plafond sur les prix de la vente au détail de la viande, ce qui a eu pour conséquence de geler le prix du bétail sur pied. Comme ce plafond ne s'appliquait ni aux importations de viande ni à celles de bétail sur pied, le volume de ces deux produits s'est accru sensiblement lorsque les producteurs américains ont commencé à ne pas mettre leur bétail sur le marché dans l'espoir d'obtenir des prix encore plus élevés une fois que le gel aurait pris fin, en septembre.

Les espoirs des producteurs ne se sont pas réalisés car une fois le plafond levé, le marché a été submergé, ce qui a fait dégringoler les prix. La demande très élevée de bœuf canadien à l'exportation pendant la période de gel a fait monter les prix sur le marché canadien à un niveau légèrement plus élevé. Les surplus américains ont commencé à affluer sur le marché canadien, qui n'était même pas protégé par des tarifs douaniers minimes. Le 21 septembre 1973, le gouvernement du Canada rétablissait les tarifs douaniers d'avant février sur le bétail sur pied et la viande habillée, donnant ainsi le signal de départ à ce qui devait devenir la nouvelle tendance, c'est-à-dire l'imposition de sévères restrictions commerciales. Ces tarifs douaniers n'ont pas donné les résultats escomptés. Vers la fin d'octobre, les importations de bétail sur pied augmentaient de 20,000 têtes par semaine, soit environ 30% du volume total du bétail de boucherie, de sorte que, le 2 novembre 1973, des surtaxes de 3 cents et de 6 cents la livre étaient imposées sur le bétail sur pied et la viande habillée.

Ni l'action du gouvernement canadien ni la situation qui régnait sur le marché nord-américain n'ont été à l'origine de la série de restrictions qui devait suivre au cours des douze mois suivants. En réalité, un événement plus grave que ces perturbations mineures devait ébranler le système économique mondial. L'embargo sur le pétrole, qui a servi d'arme lors de la guerre d'octobre 1973 au Moyen Orient, allait rapidement entraîner une crise économique puis une récession dans les pays industrialisés. Malheureusement, ces événements se produisaient au moment même où l'offre de bœuf rattrapait la demande et allait bientôt la dépasser.

La hausse du prix de la plupart des produits de base, mais surtout de l'énergie, a fait augmenter le taux d'inflation. Les principaux pays de l'O.C.D.E. ont vu leur taux de croissance tomber de 6.5% en 1973 à -1.5% (taux annuel) au cours du premier semestre de 1974. Les augmentations du revenu individuel réel, acquises peu auparavant, ont été érodées; les travailleurs ont cherché à obtenir des augmentations de salaire de "rattrapage" et ont commencé à diminuer leur consommation. Les pays aussi se trouvèrent forcés de faire des choix difficiles, de restreindre leurs importations, de prendre des mesures visant à réduire la consommation et à accroître leur autarcie.

TABLEAU VI
 Importations de bœuf et de veau frais, réfrigérés et congelés dans certains pays, 1967-1976³

| Pays | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1975 | Jan.-June 1976 ² |
|-------------------------|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------------------|
| | Milliers de tonnes | | | | | | | | | | |
| Amérique du Nord | | | | | | | | | | | |
| États-Unis | 381.8 | 429.7 | 470.2 | 527.1 | 517.6 | 602.3 | 611.6 | 490.4 | 557.3 | 273.4 | 319.5 |
| Canada | 10.2 | 9.5 | 49.3 | 61.0 | 46.9 | 60.5 | 67.8 | 53.7 | 58.3 | 35.7 | 46.1 |
| Europe CEE | | | | | | | | | | | |
| France | 35.1 | 33.2 | 73.8 | 72.4 | 68.5 | 153.4 | 167.6 | 117.3 | 159.6 | 65.6 | 75.9 |
| Allemagne fédérale | 134.0 | 172.2 | 192.8 | 185.3 | 178.5 | 257.9 | 237.0 | 175.9 | 197.1 | 64.1 | 110.1 |
| Royaume Uni | 273.4 | 261.2 | 344.9 | 264.8 | 252.8 | 277.7 | 270.3 | 249.2 | 196.4 | 86.0 | 86.7 |
| Italy | 324.2 | 249.6 | 261.0 | 290.2 | 367.3 | 334.1 | 433.2 | 296.8 | 320.5 | 140.6 | 148.8 |
| Pays-Bas | 41.5 | 51.6 | 58.0 | 43.5 | 41.7 | 77.5 | 84.2 | 48.0 | 44.9 | 19.4 | 34.6 |
| Irlande | — | — | — | 0.3 | 0.3 | 0.2 | 0.5 | 0.7 | 1.7 | — | — |
| Belgique-Luxembourg | 30.1 | 36.1 | 20.9 | 18.7 | 21.7 | 33.3 | 35.7 | 20.4 | 29.2 | 13.1 | 18.9 |
| Danemark | 0.8 | 0.8 | 1.2 | 1.6 | 1.7 | 1.0 | 0.8 | 0.6 | 1.1 | — | — |
| Océanie | | | | | | | | | | | |
| Australie | — | — | — | 0.1 | 0.3 | 0.06 | 0.04 | 0.09 | 0.2 | — | — |
| Nouvelle-Zélande | — | — | 0.6 | 0.4 | 0.3 | 0.6 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | — | — |

| Amérique latine | | | | | | | | | | |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------|
| Argentine | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Brésil | — | — | — | 0.6 | 6.2 | 1.0 | 1.4 | 51.8 | 25.0 | — |
| Uruguay | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Mexique | 0.1 | 0.1 | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Europe de l'Est | | | | | | | | | | |
| URSS | — | — | — | — | — | 40.1 | 46.2 | 395.7 | 406.1 | — |
| Pologne | 7.8 | 2.5 | 2.1 | 1.6 | 2.8 | 7.8 | 14.4 | 2.0 | 2.0 | — |
| Hongrie | 13.4 | 1.5 | 2.3 | 13.3 | 6.9 | 6.8 | 10.4 | 2.9 | 2.8 | — |
| Japon | 13.8 | 13.5 | 18.6 | 23.1 | 41.5 | 57.6 | 127.2 | 53.6 | 44.9 | 40.4 |
| Total mondial | 1,612.8 | 1,641.4 | 1,887.1 | 2,135.6 | 2,085.4 | 2,359.6 | 2,619.6 | 2,301.7 | 2,438.8 | — |

Sources: *Economic Commission for Europe, Review of the Agricultural Situation in Europe*. Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture. Trade Yearbook

¹ Total des importations selon la FAO

² Chiffres provisoires

³ Sur la base du poids de produit

TABLEAU VII

Exportations de bœuf et de veau frais, réfrigérés et congelés en provenance de certains pays, 1967-1976³

| Pays | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | Jan. — Juin 1975 | 1976 ² |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------|-------------------|
| — Milliers de tonnes métriques — | | | | | | | | | | | |
| Amérique du Nord | | | | | | | | | | | |
| États-Unis | 8.1 | 7.1 | 7.6 | 8.5 | 13.9 | 19.6 | 32.4 | 21.3 | 20.4 | 8.8 | 18.3 |
| Canada | 13.4 | 22.7 | 21.5 | 47.2 | 37.6 | 28.1 | 30.4 | 20.5 | 11.5 | 2.4 | 21.2 |
| Europe — CEE | | | | | | | | | | | |
| France | 91.3 | 154.9 | 124.7 | 114.4 | 142.7 | 123.1 | 134.5 | 251.6 | 291.6 | 161.3 | 149.2 |
| Allemagne fédérale | 15.3 | 29.5 | 46.0 | 55.4 | 54.8 | 46.0 | 76.4 | 116.5 | 137.8 | 77.4 | 56.3 |
| Royaume-Uni | 6.3 | 2.8 | 7.3 | 9.9 | 13.7 | 52.9 | 65.5 | 60.3 | 114.6 | — | — |
| Italie | — | — | 1.0 | 0.9 | 0.8 | 0.8 | 0.5 | 0.5 | 2.5 | — | — |
| Pays-Bas | 66.5 | 84.9 | 96.3 | 114.5 | 111.0 | 114.7 | 120.7 | 134.2 | 137.3 | 67.4 | 61.3 |
| Irlande | 148.0 | 117.1 | 121.8 | 140.4 | 147.9 | 128.9 | 131.1 | 199.0 | 270.4 | 111.7 | 83.6 |
| Belgique—Luxembourg | 23.6 | 26.6 | 15.4 | 17.4 | 23.4 | 29.0 | 31.7 | 28.8 | 32.1 | — | — |
| Danemark | 107.6 | 98.6 | 78.6 | 70.1 | 78.8 | 69.9 | 93.2 | 105.3 | 128.5 | 60.6 | 70.7 |
| Océanie | | | | | | | | | | | |
| Australie | 262.5 | 255.9 | 256.1 | 327.9 | 339.1 | 402.1 | 582.7 | 493.3 | 417.6 | 239.0 | 270.3 |
| Nouvelle-Zélande | 106.2 | 129.3 | 133.3 | 177.7 | 180.9 | 186.2 | 202.7 | 183.4 | 192.4 | 103.3 | 51.9 |

| | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------|------|
| Amérique latine | | | | | | | | | | | |
| Argentine | 379.2 | 254.9 | 404.6 | 351.5 | 230.7 | 385.3 | 288.1 | 106.3 | 71.1 | 41.1 | 80.0 |
| Brsil | 11.6 | 39.2 | 77.6 | 98.3 | 88.7 | 155.6 | 98.5 | 19.2 | 5.3 | 4.2 | 6.0 |
| Uruguay | 57.9 | 95.6 | 106.5 | 130.7 | 80.3 | 104.9 | 99.1 | 99.6 | 78.7 | 13.9 | 70.0 |
| Mexique | 21.4 | 32.6 | 35.4 | 37.2 | 34.7 | 41.7 | 27.6 | 13.8 | 4.7 | - | - |
| Europe de l'Est | | | | | | | | | | | |
| URSS | - | - | - | - | - | 37.0 | 47.2 | 27.4 | 17.6 | - | - |
| Pologne | 23.2 | 28.7 | 37.9 | 17.3 | 18.7 | 18.1 | 33.4 | 51.7 | 60.0 | - | - |
| Hongrie | 24.4 | 22.6 | 28.3 | 27.3 | 20.9 | 16.7 | 22.7 | 19.4 | 57.0 | - | - |
| Japon | - | - | - | - | - | 0.017 | 0.019 | 0.008 | 0.007 | - | - |
| Total mondial ¹ | 1,597.6 | 1,648.4 | 1,857.9 | 2,009.2 | 2,063.2 | 2,352.2 | 2,548.6 | 2,260.3 | 2,394.1 | - | - |

Sources: *Economic Commission for Europe, Review of the Agricultural Situation in Europe*. Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture. *Trade Yearbook*

¹ Total des exportations selon la FAO

² Chiffres provisoires

³ Sur la base du poids de produit

Au Japon, dont l'industrie devait désormais dépendre, pour son approvisionnement en énergie et en produits de base, d'importations très onéreuses, le gouvernement a décidé, en février 1974, de ramener les contingents d'exportation des 90,000 tonnes prévues au premier semestre à 40,000 tonnes. A peine quelques mois plus tard, en mai, le contingentement était suspendu pour le reste de l'année, ce qui nous a fait perdre cet important marché d'exportation de bœuf.

La situation était encore plus complexe dans le cas de la Communauté économique européenne, mais on y avait adopté des solutions identiques. Les problèmes des producteurs de bœuf, alors forcés de vendre sur un marché excédentaire, ainsi que le ralentissement économique généralisé ont entraîné l'imposition de restrictions sur les importations de bœuf. La politique suivie jusqu'ici par la Communauté et qui consistait à intervenir sur le marché lorsque les prix descendaient plus bas que certains niveaux établis d'avance a provoqué l'amoncellement d'une "montagne de bœuf" au début de 1974. Les pays membres, notamment l'Irlande, la France et l'Italie, ont demandé que l'on rétablisse les mesures protectionnistes visant à limiter les importations en provenance des tiers. L'Irlande et la France se voyaient menacées en tant que grands pays producteurs de bœuf au sein de la Communauté, alors que le gouvernement italien s'alarmait du déficit croissant de sa balance des paiements.

La décision de la Communauté économique européenne est survenue en avril 1974, lorsque l'octroi des permis d'importation de bœuf a été lié aux achats de quantités équivalentes provenant des stocks d'intervention et que les ventes à l'exportation de bœuf et de veau ont été autorisées à 25% au-dessous du prix d'achat afin de faciliter la concurrence sur le marché mondial. Ces mesures n'ont eu qu'un effet limité puisque les stocks ont continué à augmenter au même rythme que les produits arrivant sur le marché tandis que le consommateur renforçait sa résistance à la hausse des prix. En juillet, un embargo sur l'importation du bœuf, du veau et du bétail sur pied provenant des tiers a été imposé. Cette mesure a été prise aux termes de la "clause de sauvegarde" du Traité de Rome, laquelle permet d'intervenir lorsque les importations entraînent ou menacent d'entraîner de graves perturbations du marché qui pourraient nuire aux objectifs de la politique agricole de la Communauté. L'embargo, qui devait être levé le 31 octobre 1974, a été reconduit en septembre par le Conseil des ministres de l'agriculture pour une durée indéfinie.

La Communauté économique européenne prenait donc des mesures visant à restreindre les importations et à stabiliser son marché du bœuf après le revirement de la situation favorable du marché mondial. En agissant ainsi, elle désorganisait encore davantage ce dernier en réduisant son

étendue. Les exportations provenant de l'Amérique du sud et de l'Océanie avaient alors accès au marché nord-américain mais là encore, elles devaient soutenir la concurrence des exportations subventionnées provenant de l'Europe de l'Ouest. C'est alors que les prix ont commencé à fléchir puis à s'effondrer dans les pays exportateurs. Par exemple, au dernier trimestre de 1973, le cours du bœuf sur pied de Nouvelle-Zélande était de 71.2 cents américains le kilogramme, et en 1974, à la même époque, il tombait à 21.2 cents américains.¹

Au même moment, des changements se produisaient sur le marché nord-américain. Les surtaxes à l'importation imposées par le gouvernement canadien en novembre 1973 ont été supprimées en trois étapes d'égale durée en janvier et février 1974. Le marché continental n'a connu qu'un bref retour à ses restrictions normales avant qu'un embargo ne soit imposé sur les importations au Canada de bœuf, d'agneau, de mouton, de bétail et de moutons sur pied en provenance des États-Unis. Le 9 avril 1974, un programme de certification des importations a été créé afin d'empêcher que ne pénètrent au Canada de la viande ou des animaux dont la croissance a été stimulée par l'utilisation du diéthylstilbestrol (DES), hormone associée au cancer. Bien que prise pour des raisons de santé publique, cette mesure a nettement aidé l'industrie canadienne du bœuf. Sans cette interdiction, le producteur canadien aurait été très désavantagé. Un accord entre les deux gouvernements sur un programme acceptable de certification contre le DES a finalement été conclu le 2 août 1974 et l'embargo sur les importations a été levé.

Toutefois, dans les deux semaines qui ont suivi, le gouvernement canadien restreignait l'importation du bœuf et du veau frais et congelés et du bétail sur pied pesant plus de 700 livres en fixant des contingentements globaux que devait régir la *Loi sur les licences d'importation et d'exportation*.² Ces contingentements devaient rester en vigueur pendant douze mois à partir du 12 août 1974 et ils ont permis l'importation au cours de cette période de 82,835 têtes de bétail sur pied et de 125.8 millions de livres de bœuf et de veaux habillés. Ces quantités correspondaient à la moyenne annuelle des importations canadiennes des cinq années antérieures.

Les mesures prises par le Japon, la Communauté économique européenne et le Canada firent des États-Unis le marché résiduaire des stocks internationaux de bœuf. Le *Meat Import Act* avait déjà été suspendu par le président sans qu'il y ait de dumping. Les producteurs des principaux pays exportateurs ont alors décidé de ne pas mettre leurs bovins sur le marché et de profiter des conditions favorables de pâture en

¹Appendice C. Tableau I

²Appendice B.

attendant une amélioration des prix. Le gouvernement américain a finalement réagi aux contingentements canadiens en annonçant en novembre des contingents de représailles sur les exportations canadiennes de bétail sur pied, soit 17,000 têtes de bœuf et de veau habillés, 17,000 lbs. pour une période de douze mois à partir du 12 août 1974. Le gouvernement américain est allé jusqu'à contingenter les exportations de porc sur pied et abattu. Les niveaux des contingents américains ont été fixés bien au-dessous des quantités habituellement exportées par le Canada.

Les restrictions commerciales imposées par les pays importateurs visaient surtout à minimiser les répercussions sur les producteurs de ce surplus mondial prématuré mais inévitable. Ces pays se sont attaqués sans hésiter au problème immédiat en isolant plus ou moins leur marché et, dans certains cas, en défiant les exportateurs traditionnels avec des subventions aux exportations de bœuf et des programmes d'aide alimentaire. Ainsi, alors que l'économie mondiale avait traversé la première année de cette nouvelle ère d'énergie chère, le marché international du bœuf s'était effondré et les producteurs ne pouvaient s'attendre qu'à une diminution de leurs revenus.

Les excédents mondiaux et le marché canadien

Le Canada a maintenu jusqu'au 31 décembre 1975 ses contingentements sur les importations de bœuf et de veau. Les contingentements sur les importations de carcasse de bovin ont été levés en 1975, ce qui a permis un retour partiel au marché continental traditionnel. Le gouvernement fédéral a décidé qu'à partir du 1^{er} janvier 1976, l'industrie canadienne du bœuf n'aurait besoin que de la protection des tarifs douaniers minimes de 1.5 cent et de 3 cents la livre sur les bovins et la viande respectivement. D'autres pays ont suivi l'exemple du Canada, mais ne sont pas revenus à une liberté aussi grande du marché.

Le Japon a permis que les exportations reprennent seulement avec la moitié des niveaux records antérieurs, mais il a pris soin de les assortir d'un nouveau plan national de stabilisation des prix du bœuf. La Communauté économique européenne est revenue à un système jumelé selon lequel on ne délivre de permis d'importation que jusqu'à concurrence des achats faits à partir des stocks d'intervention. Aux États-Unis, le *Meat Import Act* restait en vigueur et des accords de restriction volontaire étaient négociés avec tous les pays fournisseurs, à l'exception du Canada.

Avec la nouvelle année, le Canada est devenu le seul marché libre pour nos fournisseurs traditionnels. L'industrie n'était protégée que par des tarifs douaniers minimes dont l'efficacité était réduite par le taux de change

du dollar canadien.¹ Malheureusement, les importateurs canadiens et les exportateurs d'Océanie ont profité de la situation. Des quantités de plus en plus grandes de viande de bœuf sont arrivées sur le marché canadien à des prix réduits et l'ont déséquilibré.

Au cours des audiences de notre Comité, le sénateur Sparrow a clairement exposé les répercussions qu'ont eues les importations de viande d'Australie et de Nouvelle-Zélande:

Pendant une bonne partie de l'année dernière, les éleveurs canadiens de bétail et d'autres groupes savaient que nous importions au pays de grandes quantités de bœuf mais on n'a rien fait pour régler le problème. Donc, à cause de lui, non seulement il en a coûté des milliers et des milliers de dollars aux éleveurs du pays, mais cela a aussi contribué à réduire davantage la confiance que nous, en tant que Canadiens, devrions avoir en notre industrie du bétail. Je crois que c'est beaucoup plus grave que la quantité de dollars que nous avons pu perdre.²

Le bœuf d'Australie, par exemple, a été importé au Canada à des prix nettement inférieurs à ceux auxquels il entrait aux États-Unis.³ Cette situation a résulté, en partie du moins, de l'application du plan de diversification des exportations de l'*Australian Meat Board*, qui accordait des crédits ou des autorisations d'exporter des marchandises sur le marché américain à la condition que des denrées soient expédiées en contrepartie vers d'autres marchés, dont le Canada. Les exportateurs étaient ainsi disposés à abaisser le prix de la livre jusqu'à 27.5 cents américains dans le but d'obtenir un prix moyen supérieur pour les ventes réalisées aux États-Unis. Après le 30 avril 1976, le Canada était éliminé de la liste des marchés de diversification répondant aux conditions de vente, mais la situation a quand même continué à se détériorer.

Certains témoins qui ont comparu devant le Comité ont prétendu le contraire et invoqué à l'appui de leurs dires le prix plus élevé que les producteurs canadiens ont reçu pour leur bétail prêt à l'abattage (catégories A et B) par rapport aux États-Unis. Par contre, les producteurs de bœuf qui ont comparu devant le Comité ne partageaient pas ce point de vue et ont insisté sur le fait que cet important volume d'importations a contribué à faire baisser le prix du bœuf en général et plus particulièrement celui de la viande de vache. L'honorable Marvin Moore, ministre de l'Agriculture de l'Alberta, a notamment présenté au Comité un témoignage étayant cette dernière affirmation.

¹Le taux moyen du change (dollar canadien par rapport au dollar américain) pour les neuf premiers mois de 1976 a été de 0.9839, ce qui représente une plus-value supérieure au tarif douanier de 1.5 cents la livre pour le bétail sur pied. (Banque du Canada, *Review* (Ottawa, juillet 1977)).

²Sénat, Délibérations du Comité permanent de l'agriculture, fascicule no 4, 16 février 1976, pages 4:17, 4:18.

³Appendice C, Tableau II

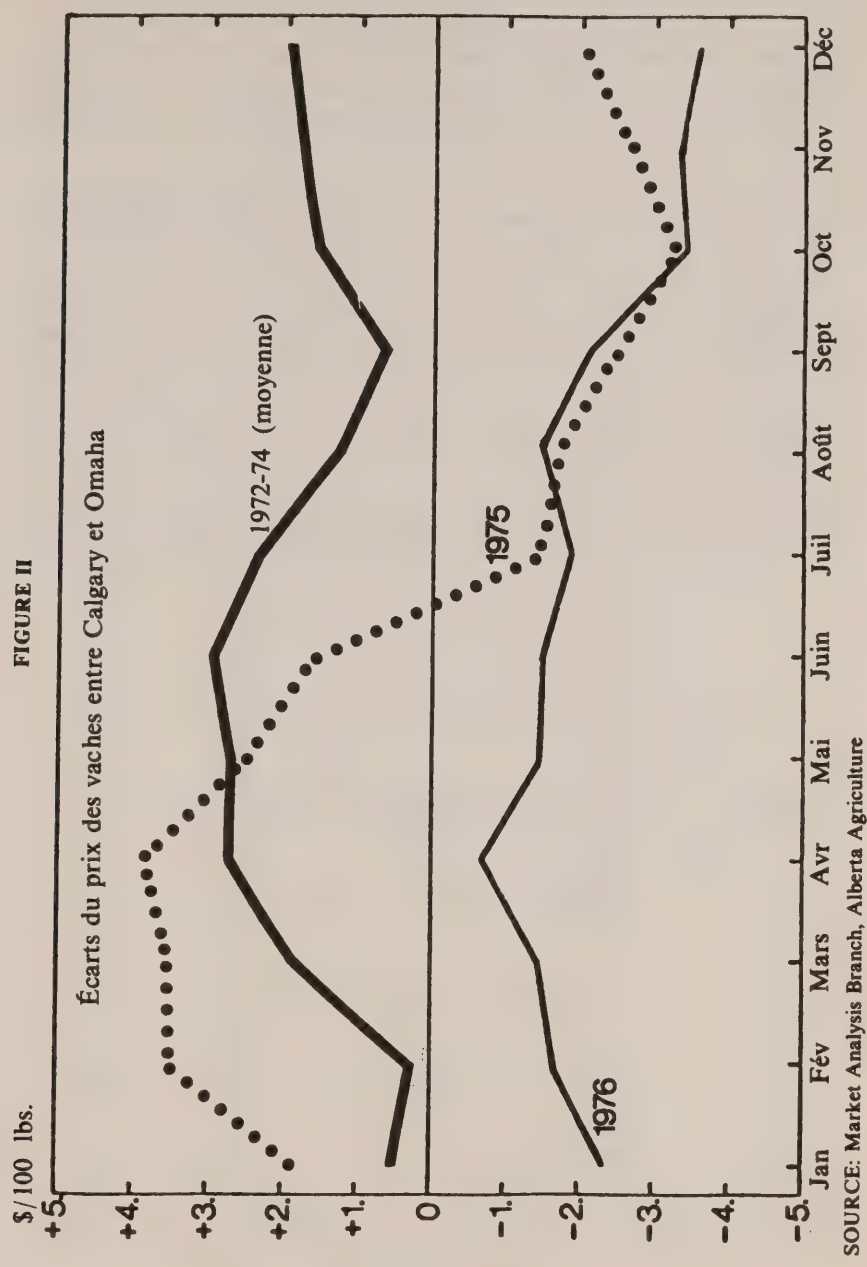


TABLE VIII
Ecartis mensuels du prix des vaches entre Calgary et Omaha, 1972-1976

| | Jan. | Fév. | Mars | Avr. | Mai | Juin | Juil. | Août | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. |
|---------------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1972 | - .13 | .22 | 2.39 | 3.32 | 2.31 | 1.46 | .01 | .29 | -.52 | 0 | -.34 | 1.29 |
| 1973 | -.73 | -2.14 | .01 | -.14 | -.07 | 1.62 | .42 | 2.48 | 1.59 | 3.28 | 2.05 | 2.71 |
| 1974 | 2.42 | 1.18 | 3.13 | 5.03 | 5.84 | 5.68 | 6.52 | .87 | .91 | 1.49 | 3.64 | 1.69 |
| 1975 | 1.81 | 3.52 | 3.53 | 3.86 | 2.41 | 1.60 | -1.53 | -1.69 | -2.51 | -3.32 | -2.73 | -2.04 |
| 1976 | -2.42 | -1.71 | -1.46 | -.78 | -1.54 | -1.48 | -1.94 | -1.51 | -2.20 | -3.54 | -3.36 | -3.63 |
| 72-74 Moyenne | 0.52 | 0.25 | 1.84 | 2.74 | 2.69 | 2.92 | 2.32 | 1.21 | 0.66 | 1.59 | 1.78 | 1.90 |

Source: Market Analysts Branch, Alberta Agriculture

Ce témoignage (Figure II et Tableau VIII) porte sur l'écart de prix qui favorisait habituellement la vente de viande de vache canadienne des catégories D1 et D2 par rapport à celle des États-Unis. Dans l'exemple fourni, les marchés de Calgary et d'Omaha sont mis en parallèle. Au Canada, au milieu de l'année 1975, quand les importations ont commencé à augmenter, les prix ont baissé à un niveau inférieur à ce qu'ils étaient aux États-Unis. Cet écart s'est maintenu tout au long de l'année 1976.

Pour certains, ce ne sont pas tant les importations que l'augmentation du nombre de vaches abattues au Canada qui a causé cette baisse. Toutefois, si l'on compare l'abattage des vaches au Canada et aux États-Unis, en 1975 et en 1976, les taux moyens de diminution des cheptels sont pratiquement identiques: 4.4% et 4.8% au Canada et 3.8% et 5.4% aux États-Unis (Tableau IX). Par conséquent, il est peu probable que l'important volume d'abattage ait pu, à lui seul, faire inverser l'écart des prix au cours de cette période. Le comité est convaincu que le trop grand nombre d'importations admises au Canada en 1976, à des prix très bas, a eu un effet dépressif intense sur le marché national de la viande de vache, lequel se trouvait déjà affaibli parce que les producteurs avaient réduit leurs troupeaux par suite de la baisse des prix du bœuf et de la réduction des contingentements de lait.

TABLEAU IX
Vaches de boucherie dans les fermes au 1^{er} décembre

| Année | Canada | | États-Unis | |
|-------|--------------------------------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| | Millions de têtes de bétail | Variation (pourcentage) | Millions de têtes de bétail | Variation (pourcentage) |
| 1967 | 2.89 | | 33.7 | |
| 1968 | 2.84 | -1.7 | 34.5 | +2.4 |
| 1969 | 2.97 | +4.5 | 35.4 | +2.6 |
| 1970 | 3.20 | +7.7 | 36.6 | +3.3 |
| 1971 | 3.48 | +8.7 | 37.8 | +3.2 |
| 1972 | 3.71 | +6.6 | 38.8 | +2.6 |
| 1973 | 3.65 | -1.6 | 40.9 | +5.4 |
| 1974 | 3.97 | +8.8 | 43.0 | +5.1 |
| 1975 | 4.29 | +8.0 | 45.4 | +5.6 |
| 1976 | 4.10 | -4.4 | 43.7 | -3.7 |
| 1977 | 3.90 | -4.8 | 41.3 | -5.5 |

Source: U.S.D.A. Agricultural Statistics (1976); *Livestock and Meat Situation* n° 213, février 1977

Statistique Canada, *Statistique du bétail et des produits animaux*, 23-203; *Rapport des enquêtes sur le bétail*, 23-004, janvier 1977

C'est assez tardivement, en juillet, que le gouvernement canadien a imposé des mesures pour contrôler le prix des importations provenant d'Océanie. Il y avait quelque temps déjà que des groupes de producteurs exerçaient des pressions en ce sens. Des ententes prévoyaient que les prix inscrits dans les contrats conclus après le 11 juin 1976, dans le cas de l'Australie, et après le 18 juin 1976, dans le cas de la Nouvelle-Zélande, seraient des prix c.a.f. dans les ports canadiens ne pouvant être inférieurs de plus de 6 cents (É.-U.) la livre aux prix c.a.f. dans les ports américains. Il semble cependant que ces accords n'aient pas eu les effets escomptés car le bœuf importé d'Océanie a continué à arriver jusqu'en novembre à des prix inférieurs de plus de 6 cents au prix c.a.f. appliqué aux États-Unis.¹

Ce n'est que le 18 octobre 1976 que le gouvernement fédéral a pris des mesures pour contrôler le volume des importations. Invoquant à nouveau la Loi sur les permis d'exportation et d'importation, il a exigé que les importateurs détiennent des permis distincts pour les cargaisons de bœuf et de veau frais, réfrigéré ou congelé. Un contingentement global de 17.5 millions de livres a été fixé pour le reste de l'année.

Cette mesure n'a pas été prise parce qu'on s'est rendu compte des conséquences désastreuses qu'avaient eues sur le marché canadien des importations trop nombreuses. Ce fut plutôt une réaction à l'imposition par le président des États-Unis d'un contingentement obligatoire sur les importations de viande, le 9 octobre 1976, en application de la loi dite *Meat Import Act*. Ce sont les importations massives en provenance de régions qui n'étaient pas parties aux accords de restriction volontaire qui ont contraint les États-Unis à imposer des contingents. On tournait les dispositions de ces accords en faisant emprunter au bœuf et au veau provenant d'Océanie et de pays d'Amérique du Sud la zone franche de Mayaguez, à Puerto Rico. Les exportations canadiennes de bétail sur pied, de vaches surtout, et de bœuf désossé se sont aussi accrues sensiblement. Devant l'imposition par les États-Unis de contingentements qui s'appliquaient aussi au Canada, pour la première fois, le gouvernement fédéral a dû réagir.

Les producteurs de bœuf des États-Unis sont protégés par le *Meat Import Act* qui stipule que les contingents soient établis chaque année et appliqués en conséquence, à moins que la loi ne soit abrogée. Les producteurs canadiens ne jouissent pas d'une protection aussi institutionnalisée. La *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* est une législation à caractère général qui s'applique à tous les biens et produits exportés ou importés par le Canada. Elle ne contient aucune disposition précisant dans quelles circonstances les mécanismes de contrôle seront

¹Appendice C—Tableau II

utilisés; leur usage dépend des décisions du gouvernement fédéral. Le Comité reconnaît qu'une telle situation serait acceptable si le gouvernement avait une politique claire et précise quant à l'importation du bœuf, mais tel n'était et n'est toujours pas le cas.

Le gouvernement fédéral a bien établi des contingentement pour l'importation du bœuf et du veau en 1977, mais il semble ne s'y être résigné que lorsqu'il est devenu évident que le statut spécial dont le Canada jouissait en tant qu'exportateur sur le marché américain touchait à sa fin. Le Canada a participé malgré lui aux négociations de décembre 1976 touchant les accords canado-américains de restriction volontaire des exportations et a entrepris des négociations similaires avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Le 22 décembre 1976, le gouvernement américain a rendu publics les accords qu'il avait signés et le gouvernement canadien en a fait autant le lendemain. Le contingent global d'importations canadiennes de bœuf et de veau pour l'année 1977 a été fixé à 144.5 millions de livres (poids total) et a été réparti de la façon suivante: États-Unis, 24.75 millions de livres; Australie, 59.35 millions de livres; Nouvelle-Zélande, 60.65 millions de livres. Ces accords ne visaient pas le bœuf et le veau d'abattage sur pied.

Le fait que nous ne jouissions plus d'un statut spécial sur le marché américain est devenu encore plus évident en juillet lorsqu'à la suite de négociations avec les États-Unis au sujet du niveau des exportations, le gouvernement fédéral s'est vu contraint d'exiger des licences individuelles d'exportation pour l'expédition aux États-Unis de bœuf et de veau habillés, de manière à empêcher que notre contingent de 75 millions de livres ne soit prématurément atteint. Le Canada est maintenant dans la même situation que tous les autres pays qui exportent du bœuf vers les États-Unis, c'est-à-dire qu'un contingent lui a été fixé et qu'il doit s'y tenir.

L'exportation de bœuf canadien aux États-Unis

Nous avons déjà examiné l'évolution des relations entre le Canada et les États-Unis en ce qui touche notre commerce du bœuf et du veau. Lorsque nous comparons le cycle du bœuf dans les deux pays, le marché américain fixant nos prix sur la base de ses coûts de production, nous constatons que la situation est défavorable au Canada. Il est par conséquent nécessaire de procéder à une analyse sérieuse de nos coûts de production respectifs et de leur relation avec le cycle actuel de l'industrie du bœuf afin de déterminer comment notre politique commerciale peut rendre ce rapport plus équitable.

Structure des échanges entre le Canada et les États-Unis

Le commerce des bovins, du bœuf et du veau entre le Canada et les États-Unis s'effectue selon des schémas bien établis. Le Canada exporte aux États-Unis des bovins d'engraissement provenant des provinces de l'Ouest ainsi que des vaches de boucherie provenant tant des troupeaux laitiers de l'Est que des troupeaux de bœufs d'embouche de l'Ouest. Il en importe des animaux d'abattage engraisés au grain et destinés à nos marchés de l'Est. En ce qui concerne le marché du bœuf habillé, le Canada exporte du bœuf désossé aux États-Unis tandis que ces derniers exportent au Canada du bœuf désossé et des quartiers de qualité supérieure destinée aux hôtels, aux restaurants et à certains établissements commerciaux. Pendant huit des dix dernières années, le Canada a été un net exportateur vers les États-Unis de bovins d'engraissement (en quantités variables) de bœuf habillé et de bétail sur pied, avec une balance commerciale positive de 263,673 têtes en 1976. Par contre, au total, depuis 1969, le Canada est un net importateur de bœuf en raison des importations considérables provenant des pays d'Océanie, surtout depuis 1972.¹

TABLEAU X

Commerce des bovins d'engraissement et d'abattage ainsi que du bœuf en fonction des bovins d'abattage entre le Canada et les États-Unis (1967-1976)

| Année | Exportations de bovins d'engraissement | Bovins d'abattage | | Bœuf en fonction des bovins d'abattage ¹ | | Commerce net, équivalent en bovins d'abattage ² |
|-------|--|-------------------|--------------|---|--------------|--|
| | | Exportations | Importations | Exportations | Importations | |
| 1967 | 116,499 | 12,025 | 24,009 | 55,708 | 17,029 | + 26,695 |
| 1968 | 127,845 | 35,279 | 1,216 | 103,084 | 8,182 | +128,965 |
| 1969 | 26,248 | 26,536 | 308 | 104,426 | 10,054 | +120,600 |
| 1970 | 7,507 | 17,357 | 53,458 | 183,950 | 13,138 | +134,711 |
| 1971 | 15,130 | 11,346 | 55,548 | 175,775 | 36,416 | + 95,157 |
| 1972 | 52,084 | 10,767 | 64,003 | 129,963 | 56,528 | +20,199 |
| 1973 | 128,167 | 16,146 | 208,539 | 129,575 | 74,510 | -137,328 |
| 1974 | 10,109 | 8,167 | 109,207 | 86,790 | 40,605 | -54,855 |
| 1975 | 28,762 | 112,063 | 41,895 | 57,809 | 25,906 | +102,071 |
| 1976 | 54,693 | 249,738 | 133,171 | 202,138 | 55,032 | + 263,673 |

Sources: Agriculture Canada. *Revue du marché du bétail*. Statistique Canada. *Exportations par marchandises* (65-004); *Importations par marchandises* (65-007); *Statistique du bétail et des produits animaux* (23.203).

¹ Poids en carcasse des catégories utilitaires de bœuf désossé (11-01 et 11-03) et de bœuf non désossé (11-05) converti en têtes de bétail d'après le poids moyen annuel des carcasses habillées, réfrigérées de bétail canadien et importé abattu au Canada.

² Valeur nette du commerce des bovins d'abattage et du bœuf en fonction des bovins d'abattage. Exportations nettes + ; importations nettes - .

L'industrie canadienne du bœuf dépend donc, dans une large mesure, des États-Unis qui jouent à la fois le rôle de fournisseur et de marché. Comme nous l'avons déjà fait observer, nos deux industries sont étroitement liées, bien qu'étant d'importance différente, la production canadienne de bœuf équivalant environ au dixième de celle des États-Unis. Dans ces circonstances, il importe de déterminer l'incidence relative que peuvent avoir sur les marchés canadien et américain les exportations de bœuf, de veau et de bétail sur pied. Au cours des six dernières années, les exportations américaines vers le Canada ont représenté en moyenne 4.1% de la production canadienne alors que les exportations canadiennes vers les États-Unis n'ont représenté en moyenne que 0.5% de la production américaine.¹ Ce rapport illustre clairement l'extrême vulnérabilité du marché canadien par rapport aux importations américaines et la nécessité d'une évaluation de la compétitivité du Canada sur le marché nord-américain.

Le prix des bovins d'abattage au Canada est directement lié à l'offre et à la demande de bétail aux États-Unis. Les prix canadiens sont souvent plus élevés que les prix américains, comme le montre la figure III, ce qui s'explique du fait qu'il en coûte plus cher d'expédier au nord sur nos marchés les bovins ou le bœuf provenant des États-Unis. Les facteurs qui interviennent sont les suivants:

tarifs — 1.5 cents la livre

transport — environ 1.5 cents la livre

taux de change — fluctuant, à l'avantage tantôt du Canada tantôt des États-Unis.

Chaque fois que le prix canadien est supérieur aux prix américains d'un montant égal au montant total que représentent ces facteurs, les bovins sont acheminés sur le marché canadien. Par contre, ils sont exportés vers le marché américain lorsque les conditions sont inversées.

D'après une récente étude sur le marché nord-américain du bœuf, le système de commercialisation le plus efficace serait un mouvement nord-sud de bovins et de bœuf.² L'auteur a toutefois reconnu que si l'on devait tenir compte des coûts de production, le Canada perdrait, à long terme, une part importante de sa production de bœuf au profit des États-Unis.

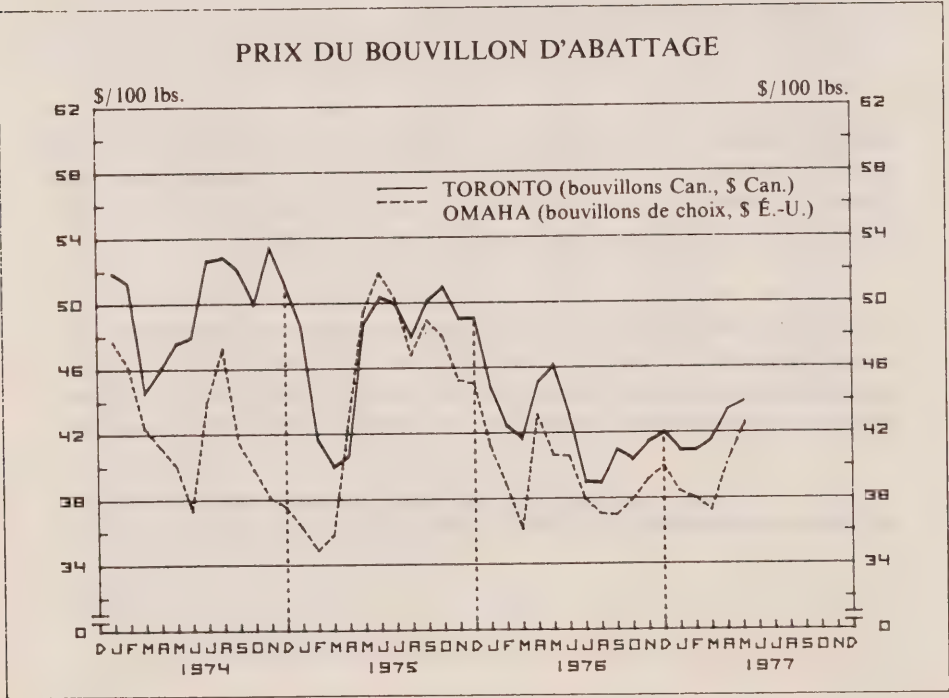
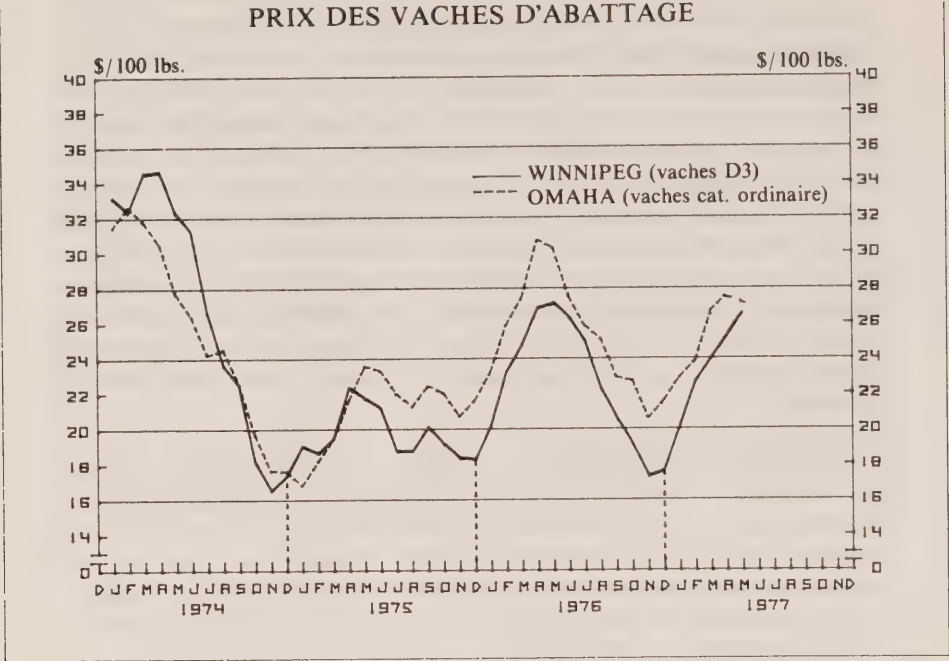
Au cours des cinq dernières années, les cours canadiens ont été supérieurs en moyenne de \$3.34 les 100 lbs aux cours américains.³ Cette

¹Appendice C — Tableaux IV et V.

²Anderson, R. S. *The North American Market for Beef. Analysis of Future Market Dimensions and Competitive Relationships*. Thèse de doctorat, université de l'Ohio, Columbus (Ohio) 1976.

³Appendice C — Tableau VI.

Figure III



différence de prix est fondée sur les cours en vigueur à Toronto qui sont supérieurs de \$2.11 les 100 lbs à ceux de l'Ouest canadien.¹ Dans le cas des producteurs de l'Ouest canadien, le prix de leurs produits est établi dans l'Est et n'est supérieur que de \$1.23 les 100 lbs au prix américain.^{2,3} Ainsi, les producteurs canadiens de l'Ouest et, dans une moindre mesure, ceux de l'Est, sont forcés de se contenter d'un taux de profit inférieur à celui de leurs concurrents américains, puisque le prix du bœuf canadien est établi aux États-Unis.

Les coûts de production des producteurs américains étant en général plus bas, les changements économiques du cycle ne se produisent pas en même temps aux États-Unis et au Canada. Par exemple, en période de hausse des prix, les producteurs américains commencent à réaliser des profits plus tôt que leurs concurrents canadiens, de même que les producteurs canadiens subissent des pertes beaucoup plus tôt que leurs concurrents américains pendant les périodes de baisse des prix. Il existe donc un certain décalage entre notre marché et le marché américain. De ce fait, nous devenons vulnérables aux importations américaines qui peuvent faire baisser légèrement nos prix élevés et contribuer à créer chez nous des excédents en période de baisse des prix. Pour profiter vraiment de sa participation au marché nord-américain, le Canada doit réévaluer ses rapports commerciaux avec les États-Unis et adopter une orientation qui lui permette de rester au sein de cette association tout en reconnaissant son inégalité inhérente.

A moins qu'un écart de prix ne soit établi et maintenu à un niveau équitable grâce à une politique bien définie, la détérioration progressive de la rentabilité de la production de bœuf au Canada annulera tous les avantages à court terme que nous pourrions tirer du marché nord-américain. Il se peut qu'une telle politique n'entraîne pas l'augmentation immédiate du prix du bœuf, mais ce serait un moyen de maintenir les prix pour les producteurs canadiens en contrôlant plus étroitement l'accès des bovins américains à nos marchés. Pour mieux définir ce rapport et la nécessité d'un écart des prix, il faut se pencher sur les coûts de production des deux pays.

¹Agriculture Canada, *Revue du marché du bétail*, Direction de la production et de la mise en marché, moyenne sur dix ans en comparant Calgary et Toronto. Ottawa, 1976, pages 21 et 22.

²Différence entre Toronto et les États-Unis (\$3.34) moins la différence entre Calgary et Toronto (\$2.11) égale la différence entre Calgary et les États-Unis (\$1.23)

³Au cours de la dernière décennie, les producteurs de l'Ouest ont acheté des bovins d'embouche à \$1.17 de moins les 100 livres que les producteurs alors que, dans cette région, les prix du bétail d'abattage ont été inférieurs en moyenne de \$2.11 les 100 livres, de sorte que pour les producteurs de l'Est, la différence de prix et les coûts par livre de grain ont été plus élevés.

Coût de production: nécessité d'un écart des prix

Les membres du Comité étaient préoccupés par la question de la différence qui existe entre les coûts de production au Canada et aux États-Unis. Voici ce qu'a répondu le Sénateur Hays à une question soulevée à l'audience publique tenue à Wetaskiwin:

Oui, je dirais bien que nous ne faisons pas de concurrence pour la simple raison que le climat est beaucoup plus doux au sud de nos frontières: l'herbe y pousse presque à longueur d'année et on y compte jusqu'à 300 jours sans gel contre 100 chez nous. On peut toujours soutenir la concurrence entre adversaire égaux, mais on ne peut rien contre la géographie.

A la lumière de ces observations, le Comité, désireux d'établir les différences réelles entre le coût de production au Canada et aux États-Unis, a essayé de mettre la main sur des études comparatives détaillées des coûts, mais il a été étonné de constater qu'il n'en existait aucune. A défaut de telles études, situation à laquelle on devrait remédier, le Comité a recueilli lui-même des renseignements et a établi ses propres comparaisons, qui, il l'espère, illustreront avec éloquence et précision ces différences de prix.

En consultant des études effectuées par les gouvernements et les universités et en s'adressant aux services de renseignement du secteur privé et des divers producteurs canadiens et américains, le Comité a réuni des données relatives aux coûts en espèces et aux dépenses totales des naisseurs et des éleveurs de bétail d'engrais. Après avoir effectué les ajustements nécessaires pour établir une base commune, il a comparé les opérations au niveau national et régional, et au niveau des provinces et des États, afin d'évaluer clairement les différences de coût de production. Il est apparu nettement que ces coûts étaient plus élevés au Canada. La différence des prix de revient du naissage, surtout en raison de ce que coûte le fourrage en hiver au Canada par rapport aux États-Unis, où les animaux broutent les chaumes, représente jusqu'à \$10.64/100 lbs de veau produit. Dans le cas des bovins d'abattage, la différence du coût de production varie entre \$3.27/100 lbs et \$6.92/100 lbs, selon qu'on se reporte aux coûts en espèces ou au coût total.

Dépenses comparées des naisseurs

Pour son analyse des différences du coût de production du veau entre le Canada et les États-Unis en 1975, le Comité a appliqué la méthode utilisée par l'Office de stabilisation des prix agricoles pour le calcul des paiements de stabilisation. Ces calculs se fondent sur les coûts en espèces qui comprennent: le coût du fourrage d'hiver, de la main-d'œuvre, de

l'intérêt sur le capital d'exploitation et divers autres coûts. Comme les données fournies par l'Office de stabilisation des prix agricoles reflètent la moyenne canadienne, on s'est également adressé à Agriculture Alberta et au ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan pour y obtenir des renseignements sur les dépenses effectuées par les naisseurs. Ces données canadiennes ont alors été comparées avec celles d'une étude du ministère de l'Agriculture des États-Unis portant sur cinq régions, ce qui donne une bonne moyenne représentative pour les producteurs américains.

TABLEAU XI

Dépenses comparées des naisseurs — 1975, Coûts en espèces

| | Canada ¹ \$/Veaux Moyenne canadienne | États-Unis ² \$/Vaches (en dollars canadiens) ³ Moyenne américaine |
|--|--|---|
| Coût du fourrage d'hiver | 101.21 | 45.99 |
| Main-d'œuvre | .27 | .27 |
| Intérêt sur le capital d'exploitation | 7.38 | 5.02 |
| Autres coûts en espèces ⁴ | 32.40 | 28.57 |
| \$/Vaches | | 79.85 |
| \$/Veaux (85% des veaux produits) | 141.76 | 93.90 |
| \$/100 lbs de veaux produits (Veaux de 450 lbs) | 31.50 | 20.86 ⁵ |
| Différence Canada — États-Unis | 10.64 | |

Sources:

¹ Agriculture Canada, Estimation des dépenses des naisseurs, Direction de l'économie, Ottawa, 1977

² U.S.D.A. — *Estimated Production and Expenses for Beef Cow-Calf Enterprises in Five Regions of the U.S., Livestock and Meat Situation*, Août, Washington (D.C.), 1976

³ Revue de la Banque du Canada, Ottawa, juillet 1977 (taux moyen — 1975), (1.017)

⁴ Autres coûts en espèces:

Soins médicaux et vétérinaires

Minéraux

Impôts

Exploitation des machines

Installations

Litière

Réparation des bâtiments et des clôtures.

⁵ Appendice D, Tableau I.

Les résultats de la comparaison, rétablis en dollars canadiens, sont présentés au tableau XI. Il apparaît clairement que les producteurs américains sont avantagés quant aux coûts. En 1975, les coûts en espèces étaient en moyenne dans ces deux régions des États-Unis de \$20.86 pour produire 100 livres de veaux contre \$31.50 pour l'ensemble du Canada. Ces différences s'expliquent surtout par le coût élevé du fourrage d'hiver. Comme le climat est doux, le bétail américain peut paître plus longtemps dans les chaumes et les pâturages d'hiver de sorte qu'il a besoin de moins de grain et de foin que le bétail canadien. En gros, les autres facteurs s'équilibrent, quoique les divers coûts en espèces soient un peu plus élevés que la moyenne canadienne.

Pour appuyer ces chiffres, on a aussi consigné les coûts détaillés pour chaque région faisant l'objet de l'étude américaine.¹ Le Comité des coûts de production des éleveurs-naisseurs en Alberta et au Nebraska a également établi une comparaison. Ces chiffres² indiquent un avantage de \$10.54 pour les producteurs américains, ce qui correspond exactement avec les données de la moyenne nationale. Une autre comparaison a été faite de certains coûts moyens en Alberta et en Saskatchewan. Ce sont les mêmes que les moyennes canadiennes.³

TABLEAU XII

Coûts en espèces d'un bovin engraisé à partir du
coût d'un bovin d'engraissement

| | CANADA | | ÉTATS-UNIS | |
|--|---------------------|-----------------------------|---------------------|-----------------------------|
| | Coût les 100 lbs | Coût en espèces total | Coût les 100 lbs | Coût en espèces total |
| Coût moyen pour produire un bouvillon de 450 lbs en 1975 | \$31.50 | \$141.76 | \$20.86 | \$93.90 |
| Coût moyen pour produire 600 livres de plus en 1976 (sur la base des coûts au Canada) | \$37.25 | \$223.50 | \$37.25 | \$223.50 |
| | | \$365.26 | | \$317.40 |
| Coût moyen pour produire un bouvillon de 1050 livres | \$34.78 | | \$30.22 | |
| Différence Canada-États-Unis (\$4.56) | | | | |

¹Appendice D — Tableau I

²Appendice D — Tableau II

³Appendice D — Tableau III

Si les éleveurs américains peuvent produire leurs veaux et animaux d'embouche à un prix sensiblement moins élevé que les Canadiens, on peut s'attendre à ce que leurs animaux prêts à l'abattage deviennent également rentables à un prix bien inférieur. C'est ce qui se confirme lorsqu'en calculant le coût des bovins d'abattage, on fait intervenir la moyenne des coûts de production du veau calculés précédemment. Dans l'exemple suivant, on utilise seulement les coûts définis par Agriculture Canada pour évaluer les coûts canadiens et américains. On suppose que la période d'embouche produira un animal de 1,050 livres, engraisant de deux livres et demie par jour. L'écart des prix est de \$4.56 les 100 livres, à l'avantage des bovins d'embouche aux États-Unis. Comme les statistiques ultérieures montrent que le coût d'engraissement est inférieur aux États-Unis, l'avantage dans ce domaine est nettement supérieur.

Les éleveurs-naisseurs sont indispensables à la production du bœuf; leurs coûts sont relativement stables et s'ils n'ont pas de revenus suffisants, ils doivent compter sur d'autres entreprises pour financer leurs activités ou abandonner le secteur de l'élevage-naissage. Notre analyse montre qu'il en coûte environ 30% de plus au Canada pour produire un veau de 450 lbs. A moins que nos politiques commerciales ne tiennent compte de cette réalité, les éleveurs-naisseurs canadiens continueront à travailler à des prix bien inférieurs à leurs coûts de production, puisque ce sont les États-Unis qui fixent le prix du bœuf canadien.

Coûts de production—Engraissement des animaux d'abattage

Pour définir de façon plus précise les différences de coût entre les deux pays, on a également comparé les coûts d'embouche réels.

La majorité des veaux de boucherie produits au Canada reçoivent à un dernier stade une alimentation à haute teneur énergétique composée de grains et de fourrage grossier devant produire la quantité de gras requise en périphérie et dans la texture de la viande pour obtenir une qualité supérieure. Il s'agit du «finissage» qui se fait normalement dans les parcs d'embouche, où les bovins reçoivent une alimentation composée de certains grains et fourrages grossiers en quantités déterminées. Il existe au Canada deux méthodes fondamentales pour l'alimentation du bétail.

Ration de grain et de fourrage: Ce système est courant dans l'Ouest du Canada où l'orge est la principale céréale fourragère et le fourrage grossier consiste généralement en un mélange de foin et de légumineuses, sec ou sous forme d'ensilage. Le bétail reçoit d'abord de petites doses de grain et d'importantes quantités de fourrages; on augmente la quantité de grain lorsque l'animal commence à atteindre le poids optima, entre 1,050 et 1,100 livres.

Ration d'ensilage de maïs: Dans l'Est du Canada, les producteurs donnent souvent au bétail une alimentation composée d'ensilage et de grains de maïs. L'ensilage contient déjà en soi une grande quantité de maïs et il a généralement une plus grande valeur nutritive que le fourrage utilisé dans l'Ouest du Canada. Le maïs en grains sert aussi à «finir» ces animaux et il a une plus grande efficacité que l'orge.

En raison de ces deux systèmes d'engraissement différents, les coûts de production ont tendance à être inférieurs dans l'Est du Canada. L'Ouest a des avantages certains tenant à l'hébergement du bétail (absence d'humidité), à l'incidence plus faible des maladies et à l'importance moindre du capital d'exploitation (souvent, dans l'Ouest, un même agriculteur produit à la fois les bovins et leur alimentation alors que dans l'Est, les producteurs doivent normalement acheter l'un ou l'autre). Cependant, au total, le coût des fourrages donne à l'Est un net avantage. Malgré cela, 60% des bovins sont engraisés dans des prairies proches des sources de provende (orge). L'Ontario engraisse 32% du bœuf produit au Canada.

Lorsque l'on compare les coûts d'engraissement du Canada et des États-Unis, il faut tenir compte du fait que tous les producteurs américains sont des concurrents en puissance pour nos marchés du bœuf. Il faut établir des comparaisons en examinant les régions où les coûts sont le moins élevés, et celles où les conditions sont semblables aux nôtres, ce qui est indispensable surtout lorsque l'éloignement des marchés entre en jeu. Il y a 2,200 milles entre Calgary et Montréal, mais Montréal est seulement à 1,300 milles du Nebraska (dans la ceinture de maïs), à 2,000 milles du Texas et à 1,500 milles de la Floride. Toutes ces régions, essentielles pour la production du bœuf et jouissant d'avantages considérables du point de vue du climat¹, se trouvent bien plus près de nos grands marchés que ne l'est l'Alberta, actuellement notre principal fournisseur de bœuf.

Nous allons maintenant examiner une comparaison des coûts à partir des coûts réels d'engraissement. Là encore, Agriculture Canada nous a permis d'obtenir des renseignements à cet égard pour le Canada, à partir des calculs établis pour le programme d'abattage des bovins, aux termes de la *Loi sur la stabilisation des prix agricoles*. En outre, le ministère de l'Agriculture de l'Alberta nous a fourni une analyse détaillée des tendances des coûts de l'embouche pour cette province. Nous avons également rencontré des producteurs de l'Est et de l'Ouest et nous avons examiné de nombreuses études de coûts de production. Pour obtenir des renseignements sur les coûts aux États-Unis, un certain nombre d'études ont été recueillies dans des universités situées dans diverses régions productrices de bétail; un vaste échantillon de porcs d'engraissement du sud du

¹De fait, 68% des bovins de boucherie aux États-Unis sont élevés au-dessous de la ligne Mason-Dixon (Département de l'Agriculture des É.-U., *Agricultural Statistics*, Washington, 1976).

pays a été analysé et de nombreuses rencontres personnelles avec des producteurs ont été organisées. Les données concernant les États du Sud provenaient du Texas, de l'Oklahoma et du Kansas et portaient sur 30 parcs d'engraissement importants comptant au-delà d'un million de bêtes d'engraissement.

Encore là, la première comparaison porte sur les coûts en espèces qui comprennent:

- (a) Les frais d'engraissement
- (b) L'intérêt sur les animaux d'embouche
- (c) Et d'autres frais:
 - (1) les frais divers
 - (2) les soins vétérinaires
 - (3) la main-d'œuvre
 - (4) les immeubles et l'équipement
 - (5) les impôts

Agriculture Canada a établi que ces coûts représentaient les coûts en espèces qui servent comme base normale de comparaison pour le Canada. Nous présentons ci-après un tableau montrant les valeurs réelles obtenues à partir de ces coûts.

TABLEAU XIII

Frais moyens d'engraissement au Canada, bouvillons, 1977
\$/les cent livres de gain

| | Canada | Ouest canadien | Est canadien |
|--------------------------------|--------|----------------|--------------|
| Courte durée d'engraissement | 40.80 | 43.15 | 38.44 |
| Longue durée d'engraissement | 36.64 | 38.87 | 34.41 |
| Total des bouvillons (moyenne) | 38.72 | 41.01 | 36.43 |

Les données concernant les États-Unis ont été tirées d'une importante étude effectuée au Nebraska qui a montré que le coût moyen était estimé à \$35.45 les 100 livres de gain. Pour 1977¹, en comparant les chiffres du Nebraska et ceux du Canada, on constate que les coûts sont plus élevés au Canada, notamment dans l'Ouest.

¹Appendice D — Tableau IV

TABLEAU XIV

Comparaison des coûts d'engraissement entre les États-Unis et le Canada

| | | |
|-----|--------------------------|----------------------|
| (a) | Moyenne — Nebraska | \$35.45 les 100 lbs. |
| | Moyenne — Canada | 38.72 les 100 lbs. |
| | Avantage — Nebraska | \$ 3.27 les 100 lbs. |
| (b) | Moyenne — Nebraska | \$35.45 les 100 lbs. |
| | Moyenne — Ouest canadien | 41.01 les 100 lbs. |
| | Avantage — Nebraska | \$ 5.56 les 100 lbs. |

D'après ces comparaisons, au Nebraska les coûts sont inférieurs en moyenne de \$3.27 les cent livres aux coûts moyens au Canada en général, et de \$5.56 les cent livres aux coûts moyens dans l'Ouest du pays.

Il semble bien que les coûts de l'engraissement au Canada, surtout dans l'Ouest, aient été sous-estimés. Les chiffres fournis par Agriculture Canada sont sensiblement inférieurs à ceux qui figurent dans une importante étude provinciale effectuée en Ontario¹. Cette étude montre que les coûts en espèces dans le cas d'un échantillon de trente-deux parcs d'engraissement s'élevaient à \$44.64 les cent livres de gain. Si l'on compare ces coûts à la moyenne pour 1976 dans l'Ouest du Canada d'après Agriculture Canada, on obtient ce qui suit:

| | | |
|---------------------------------|--|----------------------|
| Moyenne pour l'Est du Canada | — 1976 (courte durée d'engraissement | \$39.29 les 100 lbs. |
| Étude ontarienne | — 1976 (courte durée d'engraissement) | \$44.64 les 100 lbs. |

Il semble donc qu'en réalité les chiffres d'Agriculture Canada sous-estiment peut-être les coûts de production en espèces, ce qui signifierait que les producteurs américains jouissent d'un avantage encore plus considérable.

Comme il est possible que certaines différences de coût régionales aient pu se glisser dans cette première comparaison, bien que le cheptel bovin du Nebraska ne soit que légèrement inférieur à celui de l'ensemble du Canada², on a effectué une nouvelle comparaison entre une étude albertaine et une étude portant sur le sud des États-Unis. Comme les données concernant les coûts globaux de production, elles correspondent à

¹Appendice D — Tableau V

²Le cheptel bovin du Nebraska s'élevait, en 1976, à 6.550 millions, alors qu'au Canada, d'après le recensement de 1976, il s'élevait à 7.252 millions.

un niveau de coût plus élevé que dans l'exemple précédent. Les données américaines¹ proviennent du Texas, de l'Oklahoma et du Kansas et correspondent à une étude mensuelle régulière de trente parcs d'engraissement sur commande comptant plus d'un million de têtes de bétail, ce qui représente beaucoup plus que le nombre total de bêtes se trouvant dans les parcs d'engraissement au Canada à l'heure actuelle. La présente analyse (Tableau XV) indique nettement une différence constante et élevée entre le Canada et les États-Unis, de \$6.99 les 100 livres de gain.

TABLEAU XV

Coût moyen mensuel d'engraissement des bouvillons (Courte durée d'engraissement)
\$/les 100 livres de gain

| | Alberta ¹ 700 lbs à 110 lbs | Étude américaine ² 667 lbs à 1098 lbs | Différence É.-U./Canada |
|-------------|---|---|----------------------------|
| 1976 | | | |
| Juillet | 54.06 | 42.77 | -11.29 |
| Août | 53.24 | 42.61 | -10.63 |
| Septembre | 51.56 | 43.23 | - 8.33 |
| Octobre | 47.16 | 43.42 | - 3.74 |
| Novembre | 46.82 | 43.10 | - 3.72 |
| Décembre | 46.88 | 42.98 | - 3.90 |
| 1977 | | | |
| Janvier | 47.50 | 42.96 | - 4.54 |
| Février | 47.06 | 41.65 | - 5.41 |
| Mars | 47.42 | 41.83 | - 5.59 |
| Avril | 47.82 | 41.79 | - 6.03 |
| Mai | 49.19 | 41.12 | - 8.07 |
| Juin | 49.14 | 39.80 | - 9.34 |
| Juillet | 48.50 | 38.29 | -10.21 |
| Moyenne | 48.95 | 41.96 | - 6.99 |

¹ Alberta Agriculture, *Breakeven Analysis for Steers*, Statistics Branch, Edmonton (Alberta) 1977.

² Hoelschur, M.A. *Feedlot Survey*, Hereford, Texas, 1977.

¹ Les données des États-Unis ont été rajustées. Comme ces chiffres «à la fermeture du compte» concernant des parcs d'engraissement sur commande incluaient une marge de profit, on a donc soustrait 7% du montant des coûts afin de pouvoir les comparer aux données canadiennes. Les données des États-Unis ne tiennent pas compte de l'intérêt sur l'animal d'engraissement de sorte qu'on a ajouté à cet égard 8% sur le prix des bovins d'emboche calculé à 38 cents la livre.

Pour avoir un point de comparaison avec ces données, qui ont surtout été réunies par les gouvernements et universités, on a également fait appel à des producteurs. Aux États-Unis, des agriculteurs du Kansas et du Colorado ont cité les cours suivants pour juillet 1977:

| | | |
|----------|----------------------|--|
| Kansas | \$37.67 ¹ | Bouvillons dont la période d'engraissement est courte, prix de revient |
| Colorado | \$37.20 ² | total moins 7% (comme dans l'enquête américaine citée ci-dessus). |

Bien que les prix fluctuent d'un producteur à l'autre, les cours indiqués pour des parcs d'embouche représentatifs *correspondent* presque exactement aux données fournies par les États du sud des États-Unis. Les témoignages des producteurs présentés devant le Comité ont servi à confirmer l'exactitude des données provenant de l'Alberta. Ces coûts, calculés sur la même base que les données fournies par Alberta Agriculture, concordent très étroitement avec la tendance générale relevée.³ Les données provenant des producteurs confirment nettement les importantes variations de coûts entre le Canada et les États-Unis.

Comme l'industrie des parcs d'engraissement est en constante évolution, il faut donc se servir dans ces comparaisons de moyennes mensuelles et annuelles. Les frais courants d'engraissement au Canada sont passés en septembre de quelque \$39 à \$32 en raison des excédents de céréales du début des récoltes. Le même phénomène se produit aux États-Unis au moment de la récolte du maïs et des céréales printanières. Les parcs d'engraissement du Colorado et du Kansas fixent les coûts entre \$33 et \$35 les 100 livres de gain pour septembre et octobre. Ainsi, l'écart de \$6 à \$7 les 100 livres de gain est encore très net.

Coûts des intrants

Les différences de coût entre les deux pays doivent naturellement traduire le coût des intrants comme le fourrage. Le Comité a rassemblé certaines données concernant ces coûts pour des périodes comparables dans les deux pays et a confirmé que les coûts d'engraissement sont habituellement inférieurs aux États-Unis. Le maïs ensiloté coûte 32% de moins dans les États du Sud que dans le sud de l'Ontario et le blé de

¹M. Dick Far, Far Farms, Greely, Colorado — renseignements obtenus par téléphone.

²M. G. R. Ham, Hams Feedlot, Kansas — renseignements obtenus par téléphone.

³Appendice D — Tableau VI.

provende 17%.¹ En tenant compte des coûts d'engraissement canadiens, il faut également déterminer les coûts de production des céréales fourragères. Ceux-ci fixent, dans une certaine mesure, un niveau minimal auquel les coûts d'engraissement peuvent tomber sans toucher le producteur de céréales fourragères. Par exemple, le total des coûts moyens de production d'orge en Alberta était de \$1.98 le boisseau en 1977, alors que les frais d'exploitation ou les coûts en espèce s'élevaient à \$0.68.² Ainsi, l'orge se vendant entre \$1.75 et \$1.91, le producteur de céréales ne rentre pas dans ses frais de production alors que l'éleveur de bœuf, bénéficiant de prix spéciaux pour le fourrage, peut finalement obtenir une marge de profits. Le rapport céréales fourragères-bœuf est, naturellement, une cause principale de l'instabilité de l'industrie du bœuf et le Comité envisage d'aborder ce problème dans son prochain rapport.

Résumé

Le Comité estime qu'il est essentiel que la place du Canada dans le domaine de la productivité par rapport à ses principaux partenaires commerciaux soit nettement définie. Il s'agit d'une tâche très complexe. Elle va au-delà des objectifs actuels du Comité; cependant, celui-ci estime que les données qu'il a réunies illustrent avec exactitude la situation sur le marché nord-américain. Le Comité est convaincu que même s'il convenait d'apporter certaines modifications mineures, une étude approfondie confirmerait les différences présentées ci-dessus.

Ces analyses ont permis avant tout de conclure que si les éleveurs de bœuf canadiens veulent obtenir des bénéfices équitables pour leurs produits, il faut que le prix du bœuf augmente continuellement. Au Canada, certains facteurs ont une incidence négative sur les prix de revient, dont le climat, les coûts de production des céréales, qui exigent qu'un plafond plus élevé soit fixé pour le bœuf afin de permettre aux deux secteurs du bœuf et des céréales de demeurer rentables. Le Comité se préoccupe tout particulièrement des éleveurs-naisseurs qui constituent un maillon vital dans l'industrie du bœuf. Les éleveurs jouissent, par rapport à eux, d'une plus grande souplesse dans leurs opérations.³ Toute hausse de prix doit donc se répercuter sur le secteur de l'élevage-naissage afin d'assurer la prospérité de l'industrie.

¹Appendice D — Tableau VII.

²Alberta Agriculture — *A Consensus of Costs and Returns, Production Economics Branch*, n° 122-130 (Edmonton, 1977).

³Si l'on considère par exemple les prix moins élevés des céréales cet automne et l'écart actuel entre les bovins d'embouche et les bovins d'abattage, il en ressort que les éleveurs peuvent engraisser les bovins avec profit, mais cela, aux dépens des éleveurs-naisseurs qui fournissent les animaux d'embouche à bas prix.

L'industrie canadienne du bœuf est une industrie qui occupe une place importante sur le plan économique et social. Ces statistiques démontrent cependant qu'avec l'adoption du libre échange avec les États-Unis, elle serait à long terme sérieusement désavantagée. Les Canadiens bénéficient de leur participation au marché nord-américain du bœuf, mais il semble que le Canada en soit aussi victime. Les États-Unis dominent le marché et déterminent les fluctuations des prix. Afin d'y conserver sa place, le Canada doit, dans ses relations commerciales avec son voisin, adopter une position ferme qui permette de conserver la structure commerciale existant actuellement entre les deux pays tout en admettant la nécessité d'une politique à long terme pour renforcer son industrie du bœuf.

Ces facteurs s'additionnant, il devient nécessaire d'établir une distinction entre la situation des producteurs canadiens et celle des producteurs américains et de conserver une marge de manœuvre afin que notre marché ne soit pas exploité par celui des États-Unis mais que l'un et l'autre évoluent de pair.

Nos relations avec les pays d'Océanie ont clairement été exposées et nous devons prendre les mesures qui s'imposent afin d'empêcher que le désastre de 1976 ne se reproduise. Le Canada a besoin des importations en provenance de ces pays, mais nous devons en réglementer l'entrée et les soumettre à certaines conditions. Le Comité est convaincu qu'il est également de l'intérêt des producteurs de bœuf des pays d'Océanie de connaître la qualité et le genre de marché à long terme que le Canada peut leur offrir. Cela leur permettrait d'ajuster leurs décisions en matière de production de façon à pouvoir répondre ainsi aux besoins des marchés canadiens.

La solution aux problèmes des marchés du bœuf en provenance de l'Amérique du Nord et de l'Océanie peut être simple si les Canadiens déterminent exactement la production de bœuf de notre industrie en termes quantitatifs et qualitatifs. Il nous sera ensuite facile de fixer nos importations et nos exportations et de conclure des ententes à long terme dans ce domaine. Le Comité a élaboré une politique d'importation à long terme qui est exposée au chapitre IV. Elle se fonde sur une prise de position ferme; l'industrie canadienne du bœuf est une industrie florissante et des mesures doivent être prises immédiatement afin d'en assurer la prospérité dans les années à venir.

Chapitre III: Recommandations présentées au Comité

Lors des audiences que le Comité a tenues à Ottawa et des séances publiques qui ont eu lieu dans l'Ouest du Canada et en Ontario, les témoins et les conférenciers ont souvent appelé son attention sur les problèmes du marché canadien du bœuf attribuables aux importations. L'expérience de 1976 était encore fraîche à l'esprit de la majorité des producteurs et ils ont condamné en termes très nets les importateurs et le gouvernement fédéral.

Andy Glovel, Saskatchewan

Il s'agit d'un marché manipulé, contrôlé par des forces extérieures et si nous pouvons acheter du bœuf d'Océanie ou d'autres catégories dans ce pays, c'est que certains peuvent facilement empocher des profits en l'important et en le vendant aux consommateurs pour répondre à la demande. Leurs profits sont plus élevés et plus faciles à réaliser que s'ils achetaient mon bœuf au prix coûtant.

(Témoignage entendu à Yorkton, le 12 avril 1977)

John Venerheimer, Lethbridge, Alberta

Je crois que nous avons le devoir de produire du bœuf pour les Canadiens à des prix aussi bas que possible, mais j'estime que le gouvernement a tort lorsqu'il permet que le bœuf soit vendu au Canada à des prix très bas. . . Si le cours du bœuf était de 50 cents et que nous en demandions 60, ce serait alors raisonnable de l'importer des autres pays. Mais si le prix de revient en est de 50 ou 45 cents, cela varie, et que nous n'en obtenons que 35 cents et que, par surcroît, le gouvernement en permette la vente au rabais afin de faire baisser les prix, c'est tout à fait injustifiable.

(Témoignage entendu à Lethbridge, le 14 avril 1977)

Howard Lowewen, Gardentown, Manitoba

Si le ministre de l'Agriculture et ses bureaucrates n'ont pas vu ce qui se produisait l'an dernier et qu'ils ne sont pas intervenus au moins six mois plus tôt — et même 12 mois plus tôt — alors comment pouvons-nous espérer qu'ils puissent comprendre les problèmes que nous aurons à l'avenir. Il agiront trop tard, beaucoup trop tard;

j'estime que le ministre ne saurait justifier les mesures qu'il a prises l'année dernière à l'égard du bœuf d'Océanie.

(Témoignage entendu à Portage-la-Prairie, le 11 avril 1977)

Bien qu'ayant surtout exprimé de l'inquiétude à propos de l'importation de bœuf de transformation de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie, certains producteurs ont soulevé le problème des importations des États-Unis et de leur incidence sur le marché du bœuf de boucherie.

Tony Riley, Manitoba

Si les Canadiens veulent avoir un marché canadien, il est indispensable que nous puissions fermer nos frontières lorsqu'il est manifeste que nous pouvons assurer l'offre. Afin d'atteindre cet objectif, il nous faut, dans une certaine mesure, restreindre les importations dont, sans aucun doute, celles en provenance des États-Unis car ce pays menace notre revenu autant que tout autre pays exportateur.

(Témoignage entendu à Portage-la-Prairie, le 11 avril 1977)

La presque totalité des recommandations faites au Comité favorisaient une réglementation plus sévère des importations. Bien entendu, il y a eu des divergences d'opinion quant à savoir quelles importations de bœuf devaient être contrôlées, quelles méthodes de réglementation était la meilleure, si les règlements devaient être appliqués également à tous nos fournisseurs, etc. Cependant, les suggestions proposées se répartissent en plusieurs groupes. Elles seront examinées brièvement, avec un minimum d'interprétation, afin que les producteurs, les organisateurs et les autres témoins puissent exprimer leur propre opinion.

Loi sur l'importation du bœuf

La solution la plus fréquemment avancée, celle qui a l'appui de la majorité des fermiers et des producteurs de bœuf nationaux et provinciaux, serait d'adopter une loi spéciale pour réglementer les importations de bœuf. Cette proposition s'inspire de la *Meat Import Act* des États-Unis.

M. Charles Munroe, Président de la Fédération canadienne de l'Agriculture

En ce qui concerne le commerce du bœuf, la F.C. A. considère que le Canada devrait adopter une loi sur l'importation de la viande selon des modalités données qui permettraient aux producteurs canadiens de planifier de façon réaliste. La Fédération pense que les pays exportateurs accepteraient cette loi comme guide et qu'il n'y aurait nul besoin de l'appliquer avant que les importations excèdent

les limites permises. Étant donné que les États-Unis ont une loi sur l'importation de la viande, l'adoption de cette mesure placerait les producteurs de bœufs canadiens sur le même pied que leurs concurrents américains.

(Délibérations du Comité sénatorial de l'agriculture, Deuxième session de la 30^e Législature, 1976-1977, Fascicule no 1, page 12)

**M. Boyd Anderson, Président de
l'Association canadienne des éleveurs de bétail**

Il est évident qu'à cause de l'état incertain de l'économie mondiale, des politiques d'importation arbitraires pratiquées par de grands importateurs et de nos relations étroites avec les Américains, il est important que le Canada établisse une politique d'importation du bœuf qui nous assurerait au moins la même protection que celle dont jouissent les producteurs américains. **Pour cette raison, l'ACEB a mis au point un projet de loi sur l'importation du bœuf au Canada et il le soumettra au gouvernement.**¹

(Délibérations, Fascicule no 1, page 37)

**M. D. Merz, premier vice-président de la
British Columbia Cattlemen's Association**

Le bœuf qui nous vient de l'étranger devrait être d'une qualité comparable à celui du Canada. **L'adoption d'une loi sur les importations de bœuf, fixant des contingents et des droits de douane, permettrait à nos éleveurs ainsi qu'aux pays exportateurs de planifier leur production à long terme.** Nous appuyons la création d'un marché bovin nord-américain et, en conséquence, les lois canadiennes contrôlant les exportations étrangères devraient être similaires à celles des États-Unis.

(Délibérations, Fascicule no 1, page 64)

**M. Don. Matthews, Président de l'
Alberta Cattle Commission**

En ce qui concerne le bœuf étranger, des mémoires ont été présentés par l'industrie de l'élevage recommandant au gouvernement fédéral de mettre en œuvre une loi appropriée d'importation du bœuf. Cette loi serait fondée sur la structure commerciale chronologique (importations) et sur l'offre et la demande à l'échelle nationale pour un même type de denrée au Canada. Cette mesure est nécessaire pour protéger notre industrie lorsque les pays étrangers essaient de déverser leurs produits parce que leur propre situation économique est pertur-

¹Voir Appendice I-B, Délibérations du Comité sénatorial permanent de l'Agriculture, Deuxième session de la 30^e Législature, Fascicule no 1.

bée. Nous ne sommes pas opposés à ce que le bœuf étranger entre au Canada dans des limites raisonnables, fondées sur une structure commerciale chronologique appropriée.

(Délibérations, Fascicule no 1, page 96)

**M. Charles Mayer, Président de la
Manitoba Beef Growers Association, mémoire présenté
conjointement avec la Manitoba Cow-Calf Producers Association**

Nous estimons qu'il n'existe aucune solution unique à tous les malaises de l'industrie du bœuf; il existe toutefois une mesure que nous pourrions prendre assez facilement et une autre qui, je crois, nous aiderait beaucoup. **Il s'agirait d'adopter une loi efficace régissant l'importation du bœuf, une loi s'inspirant largement de la loi américaine . . .** Nous estimons également que l'adoption d'une loi régissant l'importation du bœuf serait acceptée par la plupart des éleveurs de bœuf et plairait à tous les consommateurs.

(Délibérations, Fascicule no 2, page 8)

**M. Alex Campbell,
Ontario Cattlemen's Association**

L'Ontario Cattlemen's Association appuie fortement l'adoption d'une loi sur l'importation du bœuf dont l'application serait semblable à la Meat Import Law des États-Unis. Bien qu'aux yeux des éleveurs de bétail une telle loi soit nécessaire en raison des écarts des coûts de production entre l'Océanie, par exemple, et l'Amérique du Nord, ils estiment que la raison principale justifiant l'adoption d'une telle loi est la protection des éleveurs lorsque d'autres grands pays importateurs décrètent unilatéralement des embargos ou d'autres restrictions qui forcent le produit acheminé sur les voies commerciales internationales à prendre l'itinéraire le plus facile.

(Mémoire présenté à Stratford, Ontario, le 10 mai 1977)

**L'honorable Marvin Moore,
Ministre de l'Agriculture, Alberta**

Recommandations

1. Le gouvernement du Canada doit adopter une loi aussi efficace que la Meat Import Law des États-Unis qui permettrait de réglementer le commerce international, avant plutôt qu'après que des dommages se sont produits. La politique suivie par le gouvernement du Canada a été de réagir devant les événements. Cette façon d'aborder les problèmes n'est plus acceptable.

2. **Le gouvernement du Canada doit imposer des contingents annuels globaux (avec des limites trimestrielles) sur les importations de bœuf sur pied et de viande de bœuf transformé.** Il est en outre recommandé:

(a) De contingenter les exportations de bœuf sur pied et de bœuf transformé provenant des États-Unis afin de garantir, si possible, une répartition égale du marché. Dans le cas contraire, le contingent devrait être fonction du volume chronologique des échanges commerciaux.

(b) De contingenter le plus tôt possible les importations de bœuf transformé ne provenant pas des États-Unis, en les limitant à 10 p. 100 du contingent global américain.

(Fascicule no 9, page 50)

**M. Robert Eaton, député provincial,
Adjoint parlementaire du ministre ontarien
de l'Agriculture et de l'Alimentation**

Nous reconnaissons de fait que de temps à autre le Canada a adopté des mesures de circonstances pour limiter ces importations. En 1974 et de nouveau en 1976, il a établi des contingentements sur le bœuf. Récemment, un échange de lettres a eu lieu avec les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et les niveaux prévus du commerce du bœuf y étaient fixés. Ces mesures ont été utiles, mais ne sont pas suffisantes.

Elles ne permettent pas aux producteurs de bœuf canadiens de connaître les plafonds d'importation du bœuf.

Les producteurs canadiens ont remarqué les fortes fluctuations et l'accroissement des importations de bœuf. . . Ils ont raison d'en attribuer la cause à l'absence de loi sur l'importation de viande, car les autres pays importateurs prennent des mesures pour stabiliser leur marché intérieur en limitant les importations. Ils ont demandé au Canada d'adopter une loi semblable à celle des États-Unis, qui fournirait aux particuliers une base plus solide sur laquelle planifier leur production future. **Nous appuyons la demande formulée par les producteurs de bétail relativement à l'adoption d'une loi sur les importations de viande.**

(Fascicule no 7, page 44)

Contrôle des importations par un organisme ou un office de commercialisation

Toutefois, l'adoption d'une loi sur l'importation n'a pas été la seule proposition faite au Comité. Certains producteurs et gouvernements ont

recommandé que les producteurs, par l'intermédiaire d'un organisme ou d'un office de commercialisation, soient habilités à réglementer le volume des importations, voire à importer et à commercialiser ce bœuf.

**M. Randy Konkin, Secrétaire de la
Western Canada Cow-Calf Association**

Tout en admettant qu'il est difficile pour un pays de limiter ses importations lorsqu'il n'y a pas de gestion nationale de l'offre, ce qui contrevient aux termes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le fait que le Canada, malgré son importante industrie du bœuf, se trouve dans ce mauvais pas, traduit la faible priorité que les Canadiens accordent à l'agriculture en général et à notre industrie du naissage en particulier. **À notre avis, il est juste de demander que dorénavant l'industrie du bœuf, y compris le secteur du naissage, puisse réglementer et contrôler l'importation du bœuf sur notre marché dans le but de mettre l'industrie canadienne à l'abri des hausses et des baisses dangereuses du commerce intercontinental.**

Nous devons aussi tenter d'établir une politique commerciale continentale avec les États-Unis. Dans le passé, nos échanges commerciaux avec eux nous ont permis de redistribuer nos pénuries et nos excédents régionaux. Notre principal marché d'exportation se situe au delà du quarante-neuvième parallèle. Tout accord commercial devrait tenir compte des facteurs du cheptel bovin, de la consommation et de la production. Dans une telle politique, des ententes devraient être conclues entre les deux pays pour accueillir les importations sur le marché continental tout en les réglementant. Cet accord entraînerait une plus grande stabilité du marché continental et donc du marché canadien.

(Fascicule no 2, page 33)

...nous, en tant qu'association, préconisons un organisme d'importation producteur qui déterminerait. . .vraiment quel volume de ce bœuf bon marché devrait être importé et servirait d'intermédiaire pour le commercialiser au cours du marché canadien.

(Mémoire présenté à Yorkton, le 12 avril 1977)

**M. Roy Atkinson, président,
Syndicat national des cultivateurs**

Pour contrebalancer l'abus de pouvoir commercial qu'exercent les sociétés sur les cultivateurs, **nous recommandons une plus grande planification de l'industrie du bœuf par le secteur public grâce à l'organisation d'un office national de la viande** qui serait responsable, par l'intermédiaire du Parlement, devant les cultivateurs et le public. Selon nous, cet office devrait être investi des pouvoirs suivants: . . .

d) contrôler l'ensemble des exportations et des importations de bœuf habillé, de veau et d'animaux de boucherie;

(Fascicule no 7, page 78)

**M. Ron Cocking
Fisherville, Ontario**

Il n'existe qu'un seul remède pour l'industrie du bœuf au Canada: celui de créer un office de commercialisation qui en contrôle la production et la distribution. Le bœuf ne serait importé qu'en cas de besoin. Nous n'en produisons pas suffisamment et nous devons en importer des États-Unis, de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande. Mais c'est entièrement la faute des producteurs de bœuf si nous ne contrôlons pas ces importations et assistons à l'effondrement de notre marché. Nous tenons la solution depuis de nombreuses années, mais nous n'avons rien fait à ce sujet. Nous sommes en mesure de régler notre propre industrie.

(Déclaration à Stratford, le 10 mai 1977)

**L'honorable Samuel Uskiw
Ministre de l'Agriculture, Manitoba**

L'une des fonctions principales de l'organisme chargé de l'administration du programme de gestion de l'offre devrait être d'imposer des contrôles aux importations. Les importations de bœuf ne devraient être permises que pour suppléer à une pénurie sur le marché interne et devraient être vendues à des prix correspondant à ceux de ce marché. De même, seule l'exportation des excédents de bœuf devrait être permise. Ainsi, l'importation et l'exportation seraient utilisées à un degré moindre afin d'équilibrer l'offre interne avec les besoins des consommateurs. . . Si l'on considère l'ensemble de la question dans son principe, à mon avis, il ne faudrait pas s'en remettre complètement à des lois sur les importations. Je ne le ferais que si elles étaient liées à un programme national de production et de commercialisation. Je ne voudrais pas sans cela, que ce soit pour nous le moyen de stabiliser notre industrie.

(Fascicule no 9, pages 19, 20 et 39)

**L'honorable Edgar Kaeding,
Ministre de l'Agriculture, Saskatchewan**

Un organisme national administrant un programme de gestion de l'offre, reconnu par le GATT, devrait être investi du pouvoir de réglementer les importations et les exportations pour maintenir la stabilité du marché local. Cet organisme pourrait y parvenir de diverses façons. Il pourrait jouer le rôle d'un acheteur et d'un vendeur individuel sur le marché international. Il pourrait délivrer n'importe

quand des permis à des importateurs et à des exportateurs, pour des quantités et des périodes appropriées, conformément aux besoins du marché canadien; il pourrait enfin conclure des contrats avec des entreprises privées d'importation et d'exportation qui seraient rémunérées au pourcentage.

(Fascicule no 9, page 85)

Les droits de douane comme régulateurs d'importation

Les deux solutions dont il a été question ci-dessus impliquaient le contrôle de la qualité des importations de bœuf par des contingentements annuels fondés soit sur les niveaux chronologiques d'importation et les variations intervenant dans la population, la consommation et la production interne, soit sur le déficit entre la demande et la production dans une industrie axée sur une plus grande autonomie canadienne. Les producteurs ont également laissé entendre que les importations devraient être contrôlées par l'entremise des prix, c'est-à-dire en imposant des droits de douane variables.

**M. Alex Olson,
Wheat Pool Committee Spy Hill, Saskatchewan**

Il est décidé que nous favorisons un prix plancher pour le bœuf se rapprochant du coût de production et susceptible d'être rajusté selon l'évolution de la situation, accompagné d'un droit de douane imposé sur le bœuf importé correspondant à la différence entre le prix coûtant et le prix plancher canadien.

Un prix plancher assorti d'un droit de douane sur le bœuf importé sur le marché canadien découragerait l'importation de bœuf bon marché, mais il n'y imposerait aucune restriction sauf en matière de prix. . . Il serait également nécessaire d'imposer le même droit sur les bovins d'embouche importés au Canada.

. . . cela n'affecterait notre commerce avec les États-Unis que lorsque nous serions en-dessous du coût de production et que nous atteindrions ce prix plancher, et il n'y aurait alors aucune restriction, du moins en ce qui concerne nos plans.

(Mémoire, Yorkton, le 12 avril 1977)

D'autres étaient d'avis qu'il faudrait à la fois imposer des droits de douane et fixer des contingentements pour réglementer les importations de bœuf.

**Mr. D. Merz, premier vice-président,
Association des éleveurs de bétail de la Colombie-Britannique**

Des droits de douane seront prélevés afin de protéger le Canada contre les importations de pays bénéficiant de coûts de production moindres par suite d'un climat plus clément ou de mises de fonds et de taux d'imposition moins élevés. . .

. . . il est très facile aux acheteurs de bœuf d'Australie désossé d'ébranler notre marché. Il y aurait 190 millions de livres d'importées cette année. Même s'il n'y en avait que 50 millions de déversées en deux mois sur le marché, l'impact pourrait être dévastateur. **Je pense que nous avons besoin d'une limite tarifaire autant que d'une limite quantitative.**

(Fascicule no 1, pages 64, 67)

Les **contingentements tarifaires** ont été prônés par l'Association canadienne des éleveurs de bétail pour régler les importations de bétail sur pied à partir des États-Unis. Il n'est pas prévu que le bétail sur pied soit inclus dans la loi envisagée sur l'importation du bœuf. Les contingentements tarifaires établissent une relation entre le volume de bétail sur pied importé dans un trimestre et certains niveaux tarifaires précis. Les volumes qui seront permis sont proportionnels, dans un rapport de 1 à 10, à ceux qui régissent présentement les exportations canadiennes vers les États-Unis.

| Contingentement trimestriel | Droit de douane |
|-----------------------------|-----------------|
| Jusqu'à 12,000 têtes | 1.5 cents/livre |
| 12,001 à 20,500 têtes | 2.5 cents/livre |
| Plus de 20,500 têtes | 5.0 cents/livre |

Cette proposition reconnaît l'importance moindre de l'industrie canadienne du bœuf et les effets que l'importation de grandes quantités de bétail sur pied des États-Unis peut avoir sur le marché canadien. Les niveaux tarifaires servent à décourager les importations, mais les contingentements ne sont pas en soi des volumes maximaux; si le prix était juste, il n'y aurait pas alors de limite à la quantité de bétail qui pourrait être importée au Canada, pourvu que le droit de douane soit acquitté.

Les droits de douane en tant que barrière commerciale

C'était, toutefois, un autre aspect de la politique tarifaire du Canada et de celle de notre voisin du Sud qui inquiétait bien davantage les témoins appelés devant le Comité. Pour la plupart des catégories de bœuf importé,

les droits de douane sont les mêmes, mais dans certains cas, le droit de douane canadien est de loin inférieur au droit américain. L'exemple le plus souvent mentionné est le droit de douane de 10% calculé sur la valeur du bœuf transformé, par exemple, des expéditions de bœuf en carton de steaks ou de rôtis. Le système canadien de classement tarifaire ne fait pas de distinction entre ce type de bœuf et de veau transformé et la catégorie plus large de bœuf ou de veau frais, refroidi ou congelé, de sorte que le droit perçu n'est que de 3 cents la livre. Il y a également des différences de tarifs douaniers pour les veaux d'embouche; le droit de douane américain est de 2.5 cents la livre sur le bétail pesant entre 200 et 699 livres alors que celui du Canada n'est que de 1.5 cent.

Les témoins ont demandé qu'on renégocie ces droits de douane afin de les harmoniser soit en abaissant le droit américain soit en majorant le droit canadien.

**L'honorable Marvin Moore,
Ministre de l'Agriculture, Alberta**

C'est en s'appuyant sur ces faits que le gouvernement de l'Alberta recommande fortement la tenue de négociations visant à harmoniser les politiques tarifaires et commerciales touchant l'industrie canadienne du bœuf. Comme exemple des injustices qui existent en ce domaine, prenez le fait que le gouvernement du Canada accepte de prélever un impôt de 10 p. 100 calculé sur la valeur de certains produits du bœuf canadiens, frais ou congelés, alors qu'il n'impose qu'une taxe de 3 cents la livre pour l'entrée de ces mêmes produits au Canada.
(Fascicule n° 9, page 43)

**M. Robert Eaton, député provincial
Adjoint parlementaire du ministre ontarien
des Produits alimentaires et de l'Agriculture**

Nous demandons une parité complète des tarifs douaniers, des contingentements et des mesures non tarifaires, entre le Canada et les États-Unis, en ce qui concerne tous les animaux de boucherie sur pied ainsi que la viande de bœuf et de veau, fraîche et congelée. La plupart de nos tarifs sont établis selon un certain prix par livre, à des niveaux qui ont été fixés il y a bien des années et qui n'offrent plus à notre industrie qu'une protection fort limitée, voire nulle. Nous devrions imposer des droits calculés sur la valeur du produit chaque fois que nos partenaires commerciaux le font.

(Fascicule n° 7, page 49)

Objections à la réglementation des importations de bœuf

Les organismes qui ont fait connaître leur point de vue au Comité ne sont pas tous d'avis que l'industrie canadienne du bœuf doit bénéficier d'une protection supplémentaire par l'imposition de contingentements ou de barrières tarifaires. L'Association des consommateurs canadiens s'est opposée à l'adoption de ces mécanismes et a prié instamment le Comité d'étudier de près le texte législatif actuel afin de voir s'il permet de résoudre les problèmes réels qui pourraient survenir sans assurer un degré de protection jugé inutile.

Madame Yvonne Miles, Vice-président exécutif, Association des consommateurs canadiens

Au cours des derniers mois, on a assisté au développement d'une importante controverse sur la question de la loi sur les importations de viande et de son opportunité au Canada. Les préoccupations de certains groupes en ce qui concerne les importations de viande se sont principalement accentuées depuis le printemps et l'été 1976, lorsqu'en raison d'une surproduction mondiale de viande bovine, du *bœuf d'Océanie* était introduit sur le marché canadien en quantités particulièrement importantes et souvent à des prix très bas. L'Association des consommateurs canadiens se préoccupe depuis longtemps de ce que les difficultés que suscite sur le marché une denrée particulière sont trop souvent attribués aux importations, alors qu'en fait, les principales causes de désorganisation de ce marché se trouvent au Canada. Ce genre de raisonnement crée un problème dans la mesure où il peut entraîner des restrictions à l'importation qui s'attaqueront aux manifestations de ce problème, mais non à ses origines, et qui, dans l'intervalle, créeront des difficultés pour les autres éléments du système de commercialisation. Dans le cas du bœuf, il faut reconnaître que le motif principal de la surabondance de viande de vache enregistrée l'année dernière tient à ce qu'à cette époque, alors que la viande de bœuf avait atteint l'apogée de son cycle, la production excédentaire s'était sérieusement aggravée; et de nombreuses vaches canadiennes ont été abattues par réaction devant les réductions des subventions gouvernementales accordées aux producteurs de lait.

Nous reconnaissons que certaines garanties peuvent s'imposer pour contrôler les pressions qui résultent des modifications soudaines de l'offre et de la demande dans d'autres pays. Cependant, cela ne signifie pas qu'il faille adopter une loi sur les importations de viande qui imposerait en permanence des restrictions au commerce canadien de la viande. La Loi sur les permis d'exportation et d'importation

et le Tribunal antidumping nous fournissent déjà des outils pour combattre les conséquences négatives de situations commerciales exceptionnelles. Utilisés à bon escient, ces mécanismes peuvent assurer entièrement la protection des producteurs canadiens tout en restant suffisamment souples pour s'adapter facilement à l'évolution des conditions du marché en évitant les dangers de restrictions excessives à l'importation. **Mais avant tout, nous pensons qu'une politique de libre échange est indispensable tant pour aligner les prix canadiens sur les cours américains et mondiaux que pour assurer aux produits canadiens des débouchés sur les principaux marchés internationaux.**

(Fascicule n° 7, page 101)

Résumé

Les producteurs de viande de bœuf et les gouvernements provinciaux estiment que l'importation sans restriction de viande de bœuf et de veau ainsi que de bovins d'abattage sur pied menace véritablement cette industrie au Canada. Un grand nombre de producteurs ont reproché au gouvernement fédéral les mesures qu'il a prises, bien qu'ils aient pour la plupart approuvé les contingentements imposés pour l'année 1977 sur la viande de bœuf et de veau. Malheureusement, cette approbation n'a pas redonné au gouvernement fédéral la confiance dont il jouissait auparavant. Des producteurs de bœuf ont à maintes reprises laissé entendre au Comité que le Canada avait une politique alimentaire superficielle, qu'une fois que le redressement tant attendu des prix aurait été amorcé, on laisserait les importations entrer librement, et l'industrie du bœuf ainsi que le secteur agricole en général continueraient, dans le cadre des négociations internationales, à perdre du terrain au profit de l'industrie manufacturière. Voilà pourquoi, à cause de ces craintes et connaissant les désavantages de l'industrie inhérents à la production, un si grand nombre de producteurs se sont trouvés incités, soit à titre privé soit par l'intermédiaire d'organismes, à recommander l'adoption d'une politique permanente ou à long terme en matière d'importation de la viande de bœuf. Le projet de loi sur l'importation de la viande de bœuf a été proposé par des producteurs qui estiment que la gestion de l'offre ne peut résoudre le problème de l'instabilité dans ce secteur. Ils estiment qu'en connaissant à l'avance les niveaux d'importation permis et en obtenant des renseignements adéquats sur la situation du marché, les producteurs peuvent eux-mêmes régulariser le cycle. D'autres, par ailleurs, expriment des réserves quant au fonctionnement de l'actuel système de commercialisation: ils estiment en effet que la gestion de l'offre permet aux producteurs d'obtenir des prix

justes et raisonnables tout en offrant au consommateur un approvisionnement constant. À leurs yeux, les importations sont un problème de moindre envergure et ne seraient nécessaires que pour maintenir le niveau de l'offre dans un secteur industriel qui tend à l'autosuffisance.

Quelles que soient les divergences de ces théories économiques, les deux principales propositions ont ceci de commun qu'elles demandent que le Canada adopte une politique d'importation à long terme pour la viande de bœuf et de veau ainsi que pour les bovins d'abattage sur pied. Les producteurs, leurs associations et les ministres provinciaux de l'agriculture ont aussi convenu qu'une telle politique doit être appliquée soit à l'aide d'un texte législatif précis portant sur les volumes d'importation et/ou les tarifs douaniers, soit par la création d'un office national de commercialisation. En réclamant une politique d'importation, les producteurs visent surtout à assurer sa continuité et à bénéficier de la protection qu'elle offrirait contre les fluctuations du marché international du bœuf. Le Comité sénatorial de l'agriculture juge cette demande raisonnable, voire nécessaire. Sans une telle politique, le Canada ne peut assurer ni la productivité ni la viabilité de l'industrie de la viande de bœuf.

Chapitre IV: Recommandations du Comité

Le Comité permanent de l'agriculture a étudié les répercussions de la législation commerciale sur la stabilité de l'industrie de la viande de bœuf et a conclu qu'elle est inefficace et qu'à de nombreux égards, elle nuit même à la production. Le Canada a besoin d'une industrie du bœuf viable et florissante, or la politique commerciale du gouvernement canadien a déjà retiré aux producteurs de bœuf leurs moyens de production et créé une grande instabilité tant du côté de l'offre que des prix. Le Comité a conclu que cette politique et les lois établies pour la faire appliquer doivent être changées.

Dans le présent rapport, plusieurs problèmes liés à la politique de commercialisation du bœuf au Canada ont été définis et étudiés. Chacun d'eux sera repris ici brièvement et le Comité exposera la recommandation qu'il propose pour le résoudre. Ces recommandations seront ensuite examinées en détail.

1^{er} PROBLÈME: Au cours des dix dernières années, la politique canadienne en matière de commercialisation de la viande de bœuf n'a été qu'une série de palliatifs aux problèmes nationaux et internationaux. En règle générale, ces mesures ont été adoptées après et non avant l'apparition des problèmes, si bien que l'industrie du bœuf en a subi de graves dommages. Le gouvernement canadien n'a pas tenu compte des problèmes particuliers de cet important secteur de l'agriculture, des inconvénients liés à la production et de son instabilité chronique. Les producteurs ont demandé que le Canada révise sa politique commerciale afin d'assurer à cette industrie une meilleure protection à long terme. Ils ont aussi demandé que cette politique fasse l'objet d'une loi spéciale qui leur garantisse qu'elle sera uniformément appliquée à l'avenir.

RECOMMANDATION 1: Le Comité est convaincu qu'il est de l'intérêt du Canada que le gouvernement fédéral adopte une politique à long terme de commercialisation du bœuf suffisamment souple, mais uniformément appliquée, de façon à assurer la stabilité de l'industrie à un niveau rentable. **Par conséquent, le Comité recommande que le Canada adopte une politique à long terme d'importation de la viande de bœuf et que le Parlement promulgue une loi réglementant l'importation du bœuf, du veau et des bovins de boucherie sur pied.**

Je doute toutefois que cette loi puisse être rédigée et adoptée avant le 31 décembre 1977, date à laquelle expirent les contingentements actuellement en vigueur. **Par conséquent, le Comité recommande que des accords bilatéraux soient négociés avec les pays fournisseurs, compte tenu de la politique commerciale exposée dans les recommandations qui suivent.**

2^e PROBLÈME: Depuis 1968, les importations de bœuf et de veau au Canada, que ce soit sous forme de viande ou de bétail sur pied, ont beaucoup augmenté. Ces importations de bœuf de transformation et de bœuf de boucherie de moindre qualité ont accaparé une plus grande part de notre marché, et ce pour plusieurs raisons. Pendant cette période, les producteurs de bœuf canadiens mettaient moins d'animaux sur le marché parce qu'ils augmentaient leurs troupeaux; la consommation de viande de bœuf augmentait car les dépenses de consommation s'élevaient rapidement et les consommateurs réclamaient de grandes quantités de bœuf haché de moindre qualité. On répondait à une partie de la demande en important de grandes quantités de viande d'Océanie et c'est ainsi que les producteurs canadiens ont perdu une partie du marché national.

RECOMMANDATION 2: Le Comité a retenu une suggestion, présentée par des producteurs, leurs associations et des ministres de l'agriculture des provinces, selon laquelle le Canada devrait adopter une politique de contingentement des importations semblable à celle qui est en vigueur aux États-Unis. Le Comité estime qu'elle permettrait de rétablir un niveau convenable des importations tout en donnant aux producteurs des garanties pour que ce niveau se maintienne, ce qui aurait pour effet de favoriser la stabilité du marché. **Le Comité recommande donc que la législation réglementant l'importation du bœuf, du veau et des bovins de boucherie sur pied prévoie l'établissement de contingents annuels pour chaque pays fournisseur; que ces contingents soient fondés sur la moyenne des importations de chaque pays pour la période allant de 1967 à 1974 et qu'ils soient rajustés chaque année de façon à tenir compte des changements survenus dans le cheptel, la consommation et la production de bœuf au Canada.**

3^{ème} PROBLÈME: Étant donné le climat du Canada, le coût des aliments à bestiaux, les impôts et divers autres facteurs, les producteurs canadiens de bœuf doivent faire face à des coûts de production plus élevés que ceux des producteurs de la plupart des autres pays. Ce désavantage est considérable par rapport à la Nouvelle-Zélande et à l'Australie et, dans une moindre mesure, aux États-Unis, bien qu'il soit encore important. Les barrières tarifaires traditionnelles de 1.5 cent la livre de bétail sur pied et de 3 cents la

livre de carcasse habillée ont toujours représenté pour l'industrie une très faible protection contre les importations de bœuf à meilleur marché. En fait, c'est à cause d'elles que l'offre et la demande aux États-Unis déterminent les cours du marché canadien au détriment de nos producteurs, à toutes les étapes du cycle du bœuf.

RECOMMANDATION 3: Le Comité craint que, même si nous appliquons une politique de contingentement, le marché canadien reste étroitement lié à celui des États-Unis et que nos producteurs de bœuf ne réalisent pas de bénéfices suffisants pour rentrer dans leurs frais. **Par conséquent, le Comité recommande que le tarif douanier s'appliquant aux importations de bœuf, de veau et de bovins d'abattage sur pied soit fixé à 5 cents par livre contingentée.**

4^{ème} PROBLÈME: Le contingentement des importations ne peut à lui seul empêcher l'importation du bœuf lorsque les cours baissent sur le marché canadien. Le Canada a instauré un programme national de stabilisation des prix du bœuf qui prévoit un prix minimal au-dessous duquel les producteurs ont droit à des subventions du gouvernement fédéral. Comme notre marché du bœuf suit de près le cycle du marché américain, le bœuf produit aux États-Unis et dans les pays d'Océanie peut être importé au Canada lorsque les cours de notre marché sont inférieurs au prix minimal fixé par le programme de stabilisation, d'où une augmentation de nos excédents. Dans de telles circonstances, les importations de bœufs obligent à verser de plus fortes subventions aux producteurs canadiens.

RECOMMANDATION 4: Le Comité craint que les importations de bœuf à des prix très réduits compromettent davantage la stabilité des marchés canadiens en période de baisse des prix. **Par conséquent, le Comité recommande que la législation réglementant les importations contienne des dispositions permettant d'imposer des droits d'entrée supplémentaires lorsque les cours du marché canadien du bœuf de boucherie et du bœuf de transformation tombent au-dessous des prix indicatifs fixés dans le cadre des programmes de stabilisation des prix du bœuf.**

5^{ème} PROBLÈME: Comme ce sont les impôts payés par les contribuables qui servent à financer les programmes destinés à assurer aux producteurs un niveau minimal d'aide financière, les consommateurs veulent être assurés que les restrictions frappant les importations n'entraîneront pas une hausse excessive des prix. Le Comité recommande donc l'adoption d'une politique qui, tout en faisant varier les contingents d'importation en

suffisant à des prix raisonnables.

RECOMMANDATION 5: Le Comité tient à ce que les consommateurs canadiens soient protégés contre la hausse excessive ou déraisonnable des prix du bœuf pouvant résulter des restrictions à l'importation qu'il propose. **En conséquence, le Comité recommande, pour protéger les consommateurs canadiens, qu'un prix indicatif maximal soit fixé d'avance pour chaque année d'importation et que les contingents soient ajustés si le cours du marché canadien atteint le niveau de ce prix indicatif.**

6^{ème} PROBLÈME: Le Canada est l'un des pays signataires de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* dont les articles XI et XIX régissent l'imposition de restrictions quantitatives. L'article XIX autorise l'utilisation de contingents temporaires si les importations causent ou menacent de causer de graves préjudices aux producteurs d'un pays. Le gouvernement canadien a eu recours à cet article quand il a établi des contingents en 1974, ou 1975 et à la fin de 1976. Toutefois, l'article XI interdit l'imposition de contingents, à moins qu'il ne s'agisse «de mesures gouvernementales. . . visant à restreindre la quantité d'une denrée produite dans un pays et dont la production ou la commercialisation sont permises . . .» c'est-à-dire à moins qu'on ne pratique la gestion de l'offre. L'article XI prévoit également que les importations doivent être autorisées même s'il existe un programme de gestion de l'offre proportionnel au total de la production nationale pour une période représentative antérieure.

RECOMMANDATION 6: Le Comité reconnaît l'importance de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* en tant qu'agent régulateur du commerce international et aussi comme moyen de négociation permettant de réduire les barrières commerciales. Par contre, le Comité considère que l'existence d'un programme de gestion de l'offre comme condition préalable à l'adoption d'un contingentement constitue une mesure excessive. Il estime, en outre, que de lier directement les contingents d'importation à la production intérieure favoriserait la synchronisation des divers cycles du bœuf et aggraverait aussi l'instabilité en accentuant les pénuries et les excédents. **Par conséquent, le Comité recommande que le gouvernement canadien se fixe comme premier objectif, au cours de la présente série de négociations commerciales multilatérales, la modification de l'article XI de manière à prévoir d'une part l'adoption de restrictions quantitatives lorsque les gouvernements prennent des mesures pour stabiliser l'offre de produits agricoles et, d'autre part, l'accès aux marchés en les répartissant d'après la structure qu'ils présentent traditionnellement.**

Examen détaillé des recommandations

Recommandation 1: Le Comité recommande que le Canada adopte une politique à long terme d'importation de la viande de bœuf et que le Parlement promulgue une loi réglementant l'importation du bœuf, du veau et des bovins de boucherie sur pied.

Pourquoi une loi?

Le gouvernement a eu recours à la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* toutes les fois qu'il a voulu contrôler le volume de bœuf, de veau et de bovin de boucherie sur pied importé. Mais cette loi est insuffisante, car elle ne contient aucune disposition sur le prix ou le volume des exportations, facteurs qui servent à déterminer quand il convient de l'appliquer. L'absence d'une politique d'importation à long terme s'ajoutant à cette carence, les restrictions imposées ne sont intervenues qu'une fois les dommages subis. Les producteurs se sont lassés d'attendre que le gouvernement agisse et se sont en outre appauvris. C'est pourquoi ils ont conclu que seule une loi précise imposant des restrictions pourrait leur assurer la protection voulue. Le Comité appuie entièrement cette conclusion.

La politique sous-jacente

Toutefois, avant que le Canada n'adopte une loi sur les importations, il faudrait qu'il élabore à cet égard une politique fondée sur les principes suivants:

- Elle devrait être conçue dans le but d'aider les producteurs canadiens à maintenir une industrie du bœuf profitable et répondant en majeure partie aux besoins du Canada dans ce domaine;
- Elle devrait représenter un élément essentiel du programme de stabilisation à long terme de l'industrie canadienne du bœuf;
- Elle devrait s'appliquer également à tous les pays qui fournissent du bœuf au Canada en leur garantissant un accès permanent au marché canadien;
- Enfin, les consommateurs canadiens devraient être assurés qu'elle ne servira pas à faire monter les prix à un niveau excessif.

Pourquoi inclure les bovins de boucherie sur pied?

Le Comité a étudié les propositions des producteurs, de leurs associations et d'autres témoins, concernant les catégories d'importation qu'il conviendrait d'inclure dans les contingentements. Certains voulaient que ce soit toutes les importations, bovins de boucherie en vif, bœuf et veau tant frais et congelés que cuits ou transformés; d'autres souhaitaient voir

exclure les bovins de boucherie sur pied. Après avoir examiné le commerce international et continental, le Comité a conclu qu'il était nécessaire d'inclure toutes les catégories dans les contingentements. Si les bovins de boucherie sur pied en étaient exclus, les exportations des États-Unis viendraient bouleverser nos marchés, comme ce fut le cas en 1973, et si le bœuf et le veau cuits et en conserve faisaient exception, il serait alors possible de tourner le contingentement.

RECOMMANDATION 2: Le Comité recommande que la législation réglementant l'importation du bœuf, du veau et des bovins de boucherie sur pied prévoie l'établissement de contingents annuels pour chaque pays fournisseur; que ces contingents soient fondés sur la moyenne des importations de chaque pays pour la période allant de 1967 à 1974 et qu'ils soient rajustés chaque année de façon à tenir compte des changements survenus dans le cheptel, la consommation et la production de bœuf au Canada.

Le Comité a recommandé l'adoption d'une loi sur les importations prévoyant des contingents et des tarifs douaniers variables parce que les contingentements peuvent servir à empêcher que se produisent des déséquilibres du marché dans le cycle national du bœuf tout en donnant plus de stabilité à l'industrie, et parce qu'une telle politique est conforme aux propositions actuelles tendant à assurer aux pays exportateurs l'accès aux marchés en répartissant ces derniers par secteurs.

Le Comité a accepté la proposition de l'Association canadienne des éleveurs de bétail concernant le calcul des contingents. Cette dernière admettait que, même s'ils sont fondés sur le *Meat Import Act* en vigueur aux États-Unis, on peut se servir des contingentements pour promouvoir la stabilité en les fixant en raison inverse de la production nationale. Ainsi, lorsque le cycle du bœuf est en expansion, les importations augmentent et lorsqu'il régresse et que les réserves canadiennes de bœuf augmentent, le volume des importations diminue. Nos producteurs seront alors encouragés à planifier leur production de manière à refléter étroitement la croissance de la consommation canadienne qui est directement liée à l'évolution de la population et des revenus. L'Association canadienne des éleveurs de bétail a également proposé que le volume des importations soit ajusté de manière à tenir compte de cette évolution afin de permettre à nos fournisseurs de garder leur part relative du marché.

Période de base: Le Comité a recommandé que la période devant servir de base au calcul des contingents aille de 1967 à 1974. En effet, pendant certaines de ces années, le Canada a été tant un exportateur net qu'un importateur net. Le Comité juge équitable et raisonnable la part du marché

ainsi réservée aux importations. On permettra en même temps aux producteurs canadiens de récupérer une partie des pertes qu'ils ont subies au moment où la situation est devenue anormale, après 1969, lorsque le rythme de consommation s'est quelque peu modifié.

Taux de contingentement: Le Comité est arrivé à la conclusion que les contingents devraient être définis en fonction du poids des carcasses habillées et frigorifiées de manière à faciliter le contrôle des importations de bœuf, sous quelque forme que ce soit: bovins sur pied, carcasses habillées, morceaux avec os, bœuf désossé, ou encore produits de conserve ou transformés. Les taux de conversion pour chacune de ces catégories ont déjà été établis ou peuvent l'être. Les coefficients généralement acceptés sont: 0.57 pour les bovins sur pied; 1.32 pour les morceaux avec os et 1.54 pour le bœuf et le veau désossés.

Contingents minimaux: Chaque pays fournisseur sera assuré d'une part du marché équivalente à la moyenne annuelle de ses exportations au Canada au cours de la période allant de 1967 à 1974. Cette moyenne servira également à calculer le contingent annuel d'importation. Ainsi, les contingents minimaux s'appliquant à nos trois principaux fournisseurs, calculés suivant leurs importations de bovins d'abattage sur pied ainsi que de bœuf et de veau frais, réfrigérés ou congelés, à l'exclusion de la viande cuite ou transformée, seraient les suivants si on les exprime en livres de carcasse habillée froide:

| | |
|------------------|-------------------|
| Nouvelle-Zélande | 71,329,000 livres |
| Australie | 55,243,000 livres |
| États-Unis | 58,482,000 livres |

Ajustement des contingents: Il faudra établir pour l'année d'importation considérée, une évaluation tenant compte de chacun des facteurs suivants: population, consommation et production intérieure nette. Il s'agira ensuite de calculer la différence procentuelle entre l'évaluation obtenue et la moyenne de chaque facteur pour la période de référence, soit 1967 à 1974. Le contingent annuel minimal alloué à chaque pays sera ensuite ajusté suivant ces différences procentuelles en ajoutant au contingent les augmentations de population et de consommation et en soustrayant l'augmentation de production. Aidons-nous d'un exemple pour mieux comprendre, en calculant les contingents pour 1976, ce qui nous permettra de les comparer au niveau actuel des importations permises pour cette année désastreuse. Pour la période allant de l'année de référence à 1976, les augmentations pour les trois facteurs mentionnés ont été les suivantes:

- i) Consommation: au cours de la période de référence, la consommation annuelle moyenne était de 94 livres. En 1976, elle était de 115.5 livres, soit une augmentation de 22.9%.

- ii) **Population:** Au cours de la période de référence, la moyenne de la population canadienne s'établissait à 21,413,000 au 1er juin de chaque année. En 1976, la population s'élevait à 23,110,000, soit une augmentation de 7.9%.
- iii) **Production:** Au cours de la période de référence, la production intérieure nette (l'abattage intérieur moins les bovins et les veaux d'abattage importés moins les exportations de viande) s'élevait à 1,840,779,000 livres. En 1976, elle atteignait 2,196,916,000 livres, soit une augmentation de 19.3%.

Les contingents calculés pour 1976 sont reproduits au tableau XVI. Nos trois principaux fournisseurs de bœuf et de veau ont exporté au Canada des quantités excédentaires qui n'auraient pas été permises aux termes d'une loi comme celle dont le Comité recommande l'adoption. Cet excédent représentait 51.4% du contingent proposé pour la Nouvelle-Zélande, 165.6% pour l'Australie et 80% pour les États-Unis. Les importations totales du Canada en 1976 ont dépassé de 94.5% les niveaux des contingents proposés ici.

TABLEAU XVI

Calcul type des contingents de 1976

(en milliers de livres de carcasse habillée froide)

| | Nouvelle-Zélande | Australie | États-Unis |
|--|------------------|-----------|------------|
| Contingent minimal | 71,329 | 55,243 | 58,482 |
| Ajustement de la consommation (- 22.9%) | 16,334 | 12,651 | 13,392 |
| Ajustement de la population (- 7.9%) | 5,635 | 4,364 | 4,620 |
| Ajustement de la production (- 19.3%) | -13,766 | -10,662 | -11,287 |
| Contingent de 1976 | 79,532 | 61,596 | 65,207 |
| Importations de 1976 | 120,405 | 163,617 | 117,374 |
| Excédents d'importations | 40,873 | 102,021 | 52,167 |

Contrôle du contingentement: Le Comité a étudié diverses propositions portant sur les niveaux d'importation acceptables. La meilleure solution est de permettre l'entrée d'une certaine proportion seulement des importations totales permises pour un trimestre donné. Le Comité juge que 30% constitue une proportion raisonnable et fait remarquer que ce coefficient, qui a été appliqué en 1974-1975 par le gouvernement fédéral, a été bien accepté par les pays fournisseurs.

RECOMMANDATION 3: Le Comité recommande que le tarif douanier s'appliquant aux importations de bœuf, de veau et de bovins d'abattage sur pied soit fixé à 5 cents par livre contingentée.

Le Comité a découvert que les coûts de production sont sensiblement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Les coûts en espèces des éleveurs-naisseurs canadiens sont supérieurs en moyenne de \$10.64 à ceux des éleveurs-naisseurs des États-Unis, pour 100 livres de veaux élevés. Cet écart important apparaît également pour la production des bovins prêts à l'abattage. On a trouvé des différences de coûts en espèces de l'ordre de \$3.27 à \$5.56 les cent livres de gain et une différence de coût total atteignant \$6.99 en comparant les frais d'engraissement au Canada, en Ontario et en Alberta par rapport à divers États des États-Unis, dont le Nebraska, le Texas, l'Oklahoma, le Kansas et le Colorado. Ces différences, qui créent un gros désavantage pour les producteurs sont surtout attribuables aux frais d'engraissement des bovins en hiver, qui sont supérieurs au Canada en raison des rigueurs du climat, ainsi qu'au prix plus élevé des provendes en général.

Le Comité a conclu que les producteurs canadiens doivent bénéficier d'un tarif douanier plus élevé afin de leur permettre de réaliser des profits raisonnables. Dans les conditions actuelles, ils sont dans une position très vulnérable étant donné que les prix au Canada sont déterminés par l'offre et la demande. Ils sont contraints d'accepter pratiquement le même prix que les producteurs des États-Unis, malgré des coûts de production supérieurs. Le Comité juge que cette dépendance du marché américain devrait être réduite, car elle nuit à la stabilisation de l'industrie canadienne.

RECOMMANDATION 4: Le Comité recommande que la législation réglementant les importations contienne des dispositions permettant d'imposer des droits d'entrée supplémentaires lorsque les cours du marché canadien du bœuf de boucherie et du bœuf de transformation tombent au-dessous des prix indicatifs fixés dans le cadre des programmes de stabilisation du bœuf.

Les importations doivent servir à stabiliser l'approvisionnement et non à déséquilibrer sérieusement les prix. En se fondant sur les témoignages qu'il a entendus, le Comité estime que les producteurs canadiens sont très désavantagés lorsqu'on compare leurs coûts de production à ceux des producteurs des pays fournisseurs. En outre, les expériences réalisées avec les marchés de bovins gras en 1973 et de vaches en 1976 font apparaître clairement les conséquences néfastes d'une vente à tout prix sur les cours du marché canadien.

Les importations canadiennes de bœuf sont de deux catégories: d'une part, nous importons d'Océanie de la viande de transformation destinée à la fabrication des hamburgers, et, d'autre part, nous importons, principalement des États-Unis, de la viande de boucherie qui est surtout destinée à la consommation. Ces catégories d'importations reflètent étroitement la façon dont on écoule la production locale sur les marchés; au Canada, le bœuf de transformation concurrence le bétail des catégories C et D, et le bœuf de boucherie celui des catégories A et B.

Le Comité a étudié diverses méthodes de réglementation des prix à l'importation, en essayant de déterminer dans quelle mesure elles seraient efficaces, faciles à appliquer et en harmonie avec les programmes de stabilisation à long terme envisagés par le Comité. La méthode qui répond le mieux à ces critères suppose l'établissement de prix indicatifs et de tarifs douaniers variables.

Ces prix indicatifs seraient établis trimestriellement pour les deux catégories d'importation. Pour l'instant, le Comité considère que la méthode de calcul du prix de soutien, aux termes de la *Loi sur la stabilisation des prix agricoles*, constitue un modèle valable pour le calcul des prix indicatifs. Toutefois, il a entrepris de réviser le programme de stabilisation des prix, car celui-ci comporte beaucoup de lacunes et ne constitue peut-être pas le meilleur moyen de subventionner l'industrie. Aussi, dorénavant, dans ses recommandations sur la stabilisation, il proposera peut-être qu'on apporte des modifications à cette méthode de calcul des prix indicatifs. Dans le cas du bœuf de boucherie, le Comité recommande que le prix indicatif corresponde au prix de soutien prévu par la loi dans le cas des bovins d'abattage de catégorie A1/A2. Dans le cas du bœuf de transformation, le prix indicatif devra faire l'objet d'un calcul, car il n'existe pas de programme de stabilisation dans le cas des vaches de catégorie D.

On imposerait un droit de douane supplémentaire sur les importations lorsque la somme du prix de cette catégorie de bœuf sur le marché canadien et du tarif douanier en vigueur serait inférieure au prix indicatif.

Par exemple, pour 1976, le prix de soutien du bœuf de boucherie, en se fondant sur le poids de la carcasse froide habillée, s'élevait à \$70.28 les 100 livres. Si, sur cette même base, le cours du marché canadien était descendu à \$63 les 100 livres, les importations de bœuf de boucherie auraient alors été frappées d'un droit de douane supplémentaire de \$2.28 les 100 livres en sus du tarif douanier en vigueur, qui est de \$5 les 100 livres, ce qui aurait porté le total des droits de douane à \$7.28 les 100 livres.

RECOMMANDATION 5: Le Comité recommande, pour protéger les consommateurs canadiens, qu'un prix indicatif maximal soit fixé d'avance pour chaque année d'importation et que les contingents soient ajustés si le cours du marché canadien atteint le niveau de ce prix indicatif.

Au cours de cette enquête, le Comité s'est efforcé de tenir compte des intérêts aussi bien des producteurs que des consommateurs. Les recommandations qu'il a formulées au sujet des contingents et des tarifs douaniers visent à aider les producteurs de bœuf à redonner à l'industrie canadienne sa vigueur et sa rentabilité. Cet objectif est également dans l'intérêt des consommateurs, car, à longue échéance, il stabilisera cette industrie, permettra de réduire les fluctuations extrêmes des prix et garantira un approvisionnement suffisant de bœuf canadien.

Toutefois, il peut encore se produire des pénuries et des augmentations déraisonnables de prix, et le Comité est d'avis que les consommateurs canadiens sont en droit d'exiger l'assurance que le gouvernement fédéral défendra alors leurs intérêts. Le Comité aurait pu suivre l'exemple des États-Unis, où l'on a adopté une loi intitulée *Meat Import Act*, visant à modifier les contingents d'importation afin d'assurer la sécurité nationale ou l'approvisionnement en quantité suffisante. Or, le Comité a tenu à être plus précis. Il en est venu à la conclusion que la meilleure solution consisterait à établir, avant le début de chaque année d'importation, et après avoir consulté les producteurs et les consommateurs, des prix indicatifs maximum pour le bœuf de boucherie et le bœuf de transformation. Les contingents d'importation ne seraient maintenus que pour autant que les prix du marché intérieur demeureraient inférieurs à ces niveaux. Si ces prix grimpaient jusqu'au niveau du prix indicatif, on ajusterait alors les contingents pour les trimestres subséquents, jusqu'à ce que les prix du marché baissent de nouveau. De cette façon, les restrictions à l'importation ne contribueraient pas à maintenir le bœuf à un prix déraisonnable.

RECOMMANDATION 6: Le Comité recommande que le gouvernement canadien se fixe comme premier objectif, au cours de la présente série de négociations commerciales multilatérales, la modification de l'article XI de manière à prévoir d'une part l'adoption de restrictions quantitatives lorsque les gouvernements prennent des mesures pour stabiliser l'offre de produits agricoles et, d'autre part, l'accès aux marchés en les répartissant d'après la structure qu'ils présentent traditionnellement.

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce est le principal accord commercial international. Il vise en substance tout d'abord à réduire considérablement les tarifs douaniers et autres barrières douanières commerciales et à supprimer les pratiques discriminatoires dans le commerce international, ainsi qu'à assouplir les échanges commerciaux. Le Canada a été l'un des premiers pays signataires de cet accord et le Comité reconnaît qu'en tant que nation commerciale, il est de notre intérêt de favoriser le développement du libre-échange.

Toutefois, il est à souligner que le secteur agricole, en raison de sa perpétuelle instabilité et de son importance pour la société canadienne, mérite une attention particulière. Le Comité endosse par conséquent les conclusions que le Conseil économique du Canada a formulées dans son récent rapport sur la stratégie commerciale:¹

L'agriculture canadienne et étrangère étant aux prises avec divers problèmes, le passage rapide au système du libre-échange pour les produits agricoles n'en est pas facilité. . . Ainsi, une réglementation spéciale pourrait être négociée pour l'agriculture en partant du principe que les aménagements dans ce secteur exigent d'être envisagés à long terme.

Le Comité a relevé deux articles du GATT qu'il estime être trop restrictifs et incompatibles avec les objectifs de la politique agricole canadienne. Il s'agit de l'article XI qui interdit l'établissement de restrictions quantitatives permanentes à moins qu'il n'existe «des mesures gouvernementales . . . visant à limiter les quantités du produit national équivalent qu'il est permis de commercialiser ou de produire . . .», et l'article XIX qui permet de limiter temporairement les importations, lorsque celles-ci atteignent un niveau «causant ou pouvant causer un préjudice grave aux producteurs nationaux . . .»

L'objectif du Comité en ce qui concerne l'industrie canadienne du bœuf est d'adopter une série de mesures favorisant la stabilité de l'offre et des prix. Les producteurs de bœuf du Canada ne sont pas encore prêts à accepter le système de gestion de l'offre avec contrôle de la production, comme l'exige l'article XI. Si le Canada acceptait ce principe, cela voudrait dire qu'il ne pourrait réglementer les importations que lorsqu'elles causent ou risquent de causer un préjudice grave aux termes de l'article XIX. Le Comité a conclu qu'il s'agissait là d'un principe inacceptable, car il rendrait pratiquement inopérante toute tentative visant à stabiliser l'industrie en dehors d'une stricte gestion de l'offre.

Manifestement, d'après les témoignages examinés au chapitre 2, les États-Unis, avec leur *Meat Import Act*, sont dotés de mesures permanentes

¹ Conseil économique du Canada, *Looking Outward, A New Trade Strategy for Canada*, (Ottawa, 1975) p. 151.

leur permettant de réglementer les importations tandis que, d'autre part, la Communauté économique européenne et le Japon disposent de stricts moyens de contrôle, dont l'imposition de tarifs douaniers et l'établissement de contingentements. Toutes ces mesures existent sans qu'il y ait pour autant gestion de l'offre. Elles ont été structurées pour satisfaire aux besoins des producteurs de bœuf des divers pays et elles tendent à stabiliser le marché intérieur. Le Canada devrait-il se contenter de moins? Le Comité ne le croit pas.

Il est nécessaire de modifier l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le Comité a recommandé au gouvernement du Canada d'essayer de faire adopter, notamment en ce qui concerne l'article XI, des modifications qui permettraient au Canada d'atteindre ses objectifs agricoles dans un cadre international acceptable. Le Comité estime que d'autres pays importateurs accepteraient peut-être ces modifications et que les pays exportateurs seraient prêts à les étudier si l'on garantissait l'accès aux marchés grâce à un système de répartition représentative.

Conclusion

Les producteurs de bœuf de tout le Canada ont demandé au Comité sénatorial permanent de l'agriculture de recommander une politique efficace de contrôle des importations de bœuf, assortie des mesures législatives permettant de la faire appliquer. Le Comité est convaincu que cette demande est raisonnable et nécessaire. Les événements de la dernière décennie et les témoignages soumis au Comité montrent que le marché canadien du bœuf est vulnérable face aux importations et que les producteurs canadiens doivent assumer des coûts de production beaucoup plus élevés que les producteurs de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie et des États-Unis. Il est évident que pour arrêter l'érosion de notre industrie du bœuf, nous devons adopter et appliquer une politique d'importation à long terme.

Le Canada a besoin d'une industrie du bœuf forte et rentable, car la production du bœuf est de toute première importance tant pour l'économie agricole que pour l'économie en général. Pourtant, les événements des trois ou quatre dernières années ont ébranlé la confiance des producteurs et ont conduit beaucoup d'entre eux au bord de la faillite. Ce sont les éleveurs-naisseurs, pierre angulaire de cette industrie, qui ont été le plus durement frappés, et le Canada risque de perdre une partie importante de son cheptel bovin si l'on ne prend pas bientôt les mesures qui s'imposent.

Il est clair qu'il faudrait agir. Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture a relevé de graves problèmes auxquels on devrait remédier à l'aide d'une politique d'importation. Il a formulé six recommandations précises qui, si elles sont appliquées, contribueront considérablement à réduire les répercussions néfastes qu'ont eues les importations sur l'industrie canadienne du bœuf. Ces recommandations permettront également d'assurer une plus grande stabilité à cette industrie, objectif qui est dans l'intérêt aussi bien des consommateurs que des producteurs.

Les importations de bœuf, de veau et de bétail sur pied destiné à l'abattage doivent être réglementées; le Comité en est convaincu. Nous espérons que nos recommandations seront appuyées par le Sénat et que les Canadiens s'efforceront de préserver cette importante industrie.

Appendices

Appendice A: Liste des Témoins

Audiences:

16 décembre 1976: Ottawa

Fédération canadienne de l'agriculture:

M. C. Munroe, président;

M. William Hamilton, secrétaire administratif.

Association canadienne des éleveurs de bétail:

M. Boyd Anderson, président;

M. Charles Gracey, administrateur;

M. Chris Mills, secrétaire.

British Columbia Cattlemen's Association:

M. D. Merz, premier vice-président;

M. N. L. Campbell, membre du conseil exécutif.

La Fédération de producteurs de bovins du Québec:

M. Xavier Fortin, premier vice-président;

M. Maurice Mercier, secrétaire;

M. François Dagenais, économiste.

Alberta Cattle Commission:

M. Don Matthews, président;

M. Jim Boyd, directeur et membre de l'exécutif.

17 décembre 1976: Ottawa

Manitoba Cow-Calf Producers:

M. Terry Eyjolfson, président.

Manitoba Beef Producers Association:

M. Charles Mayer, président.

Western Canada Cow-Calf Producers:

M. Evann Thordarson, directeur;

M. Randy Konkin, secrétaire.

Battle, River Citizens Group:
M. Cliff Downey, délégué.

9 février 1977: Ottawa

Ministère de l'Agriculture:
L'honorable Eugene Whelan, ministre
M. Roger Eyvindson, Direction de l'économie.

16 février 1977: Ottawa

Ministère de l'Industrie et du Commerce:
M. R. E. Latimer, sous-ministre adjoint, relations commerciales
internationales.
M. Eugene Lapointe, Direction des licences d'exportation et
d'importation.
M. R. Ablett, Direction générale des relations générales.
M. Campbell Stuart, directeur général, Direction de l'agricul-
ture, des pêcheries et des produits alimentaires.
M. E. Croston et M. A. G. Baker, Division des bestiaux, des
viandes et des produits laitiers.

22 février 1977: Ottawa

Ontario Agricultural College:
M. Larry Martin, professeur agrégé d'économie agricole.

8 mars 1977: Ottawa

Ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique:
M. T. C. Carne, directeur des services financiers.

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario:
M. Robert Eaton, M.A.L. secrétaire parlementaire du ministre
de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario;
M. Earl Hastett, directeur, Direction de l'économie.

Syndicat national des cultivateurs:
M. Roy Atkinson, président;
M. Stuart Thiessen, secrétaire administratif.

L'Association des consommateurs du Canada:
Mme Yvonne Miles, vice-président administratif;
Mme Maryon Brechin, président sortant.

9 mars 1977: Ottawa

Ministère de l'Agriculture et des Forêts, Île-du-Prince-Édouard:

L'honorable A. E. Ings, ministre;

M. A. W. Humphrey, sous-ministre;

M. D. Faulkner, directeur, Économie et statistiques des marchés.

Ministère de l'Agriculture et de la Commercialisation de la Nouvelle-Écosse:

L'honorable John Hawkins, ministre;

M. Stuart Allaby, directeur des services aux bestiaux.

L'Association des éleveurs de bœuf de la Nouvelle-Écosse:

M. M. Oulton.

Ministère de l'Agriculture et du Développement rural du Nouveau-Brunswick:

M. R. H. Scovil, sous-ministre;

M. F. R. Johnson, Direction des bestiaux et de la volaille.

L'Institut agricole du Canada:

M. Allan W. Beattie, président;

M. James A. Lore, conseiller en agriculture;

M. Lex Rutherford, directeur des services aux bestiaux.

10 mars 1977: Ottawa

Ministère de l'Agriculture du Manitoba:

L'honorable Samuel Uskiw, ministre; et

M. W. P. Janssen, sous-ministre.

Ministère de l'Agriculture de l'Alberta:

L'honorable Marvin E. Moore, ministre;

M. J. H. Hanna, sous-ministre adjoint, (Commercialisation);

M. J. L. Dawson, chef de la Direction de l'analyse des marchés; et

M. J. E. Miller, député, président du Caucus du comité de l'Agriculture.

Ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan:

L'honorable Edgar Kaeding, ministre; et

M. R. Dalgliesh, sous-ministre.

23 mars 1977: Ottawa

Université de la Saskatchewan:

M. D. G. Devine, professeur agrégé d'économie agricole, coordinateur et président du «*Meat-Grain Interface Project*».

M. C. M. Williams, professeur et chef de département (zootéchnie et agriculture), président du Comité de direction du «*Meat-Grain Interface Project*».

12 mai 1977: Ottawa

Office canadien de commercialisation des œufs:

M. E. Gerry Pringle, président;

M. Max Roytenberg, directeur général.

National Livestock Markets Association:

M. Doug McDonell, vice-président;

M. Don Allewell, directeur,

M. Fred Campbell, secrétaire gérant.

1^{er} juin 1977: Ottawa

M. John Pahara, Lethbridge, Alberta

M. Dick Boulton, Lethbridge, Alberta

2 juin 1977: Ottawa

M. John Pahara, Lethbridge, Alberta

M. Dick Boulton, Lethbridge, Alberta

M. S. B. Williams, Hays & Williams Company.

16 juin 1977: Ottawa

Ministère de l'Industrie et du Commerce:

L'honorable Jean Chrétien, ministre

M. Robert Latimer, sous-ministre adjoint, Relations commerciales internationales

M. Richard Abblet, Direction générale des relations générales

M. Campbell Stuart, directeur général de la Direction de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires

M. George Baker, Direction de l'agriculture, des pêcheries et des produits alimentaires.

23 juin 1977: Ottawa

Canada Packers Limitée:

M. W. F. McLean, président,

M. E. J. Robert, vice-président et directeur général,

M. L. W. MacLeod, directeur général de la vente du bœuf.

Séances publiques:**11 avril 1977:**

Portage la Prairie, Manitoba

12 avril 1977:

Yorkton, Saskatchewan

13 avril 1977:

North Battleford, Saskatchewan

14 avril 1977:

Lethbridge, Alberta

15 avril 1977:

Wetaskiwin, Alberta

16 avril 1977:

Kamloops, Colombie-Britannique

18 avril 1977:

Shaunavon, Saskatchewan

Appendice B: Accords et lois

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

Article XI

Élimination générale des restrictions quantitatives

1. Aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à l'exportation ou à la vente pour l'exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie contractante, de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douane, taxes ou autres impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents, de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé.

2. Les dispositions du paragraphe premier du présent article ne s'étendront pas aux cas suivants:

- a) Prohibitions ou restrictions à l'exportation appliquées temporairement pour prévenir une situation critique due à une pénurie de produits alimentaires ou d'autres produits essentiels pour la partie contractante exportatrice, ou pour remédier à cette situation;
- b) Prohibitions ou restrictions à l'importation ou à l'exportation, nécessaires pour l'application de normes ou réglementations concernant la classification, le contrôle de la qualité ou la mise en vente de produits destinés au commerce international;
- c) Restrictions à l'importation de tout produit de l'agriculture ou des pêches, quelle que soit la forme sous laquelle ce produit est importé,* quand elles sont nécessaires à l'application de mesures gouvernementales ayant pour effet
 - i) de restreindre la quantité du produit national similaire qui peut être mise en vente ou produite ou, à défaut de production nationale importante du produit similaire, celle d'un produit national auquel le produit importé peut être substitué directement;
 - ii) ou de résorber un excédent temporaire du produit national similaire ou, à défaut de production nationale importante du

produit similaire, celui d'un produit national auquel le produit importé peut être substitué directement, en mettant cet excédent à la disposition de certains groupes de consommateurs du pays à titre gratuit ou à des prix inférieurs aux cours pratiqués sur le marché;

- iii) ou de restreindre la quantité qui peut être produite de tout produit d'origine animale dont la production dépend directement, en totalité ou pour la plus grande partie, du produit importé, si la production nationale de ce dernier est relativement négligeable.

Toute partie contractante appliquant des restrictions à l'importation d'un produit conformément aux dispositions de l'alinéa c) du présent paragraphe publiera le total du volume ou de la valeur du produit dont l'importation sera autorisée pendant une période ultérieure déterminée ainsi que tout changement survenant dans ce volume ou cette valeur. De plus, les restrictions appliquées conformément au sous-alinéa i) ci-dessus ne devront pas avoir pour effet d'abaisser le rapport entre le total des importations et le total de la production nationale au-dessous de celui que l'on pourrait raisonnablement s'attendre à voir s'établir en l'absence de restrictions. En déterminant ce qu'il serait en l'absence de restrictions, la partie contractante tiendra dûment compte de la proportion ou du rapport qui existait au cours d'une période de référence antérieure et de tous facteurs spéciaux* qui ont pu ou qui peuvent affecter le commerce du produit en cause.

Article XIX

Mesures d'urgence concernant l'importation de produits particuliers

1. a) Si, par suite de l'évolution imprévue des circonstances et par l'effet des engagements, y compris les concessions tarifaires, qu'une partie contractante a assumés en vertu du présent Accord, un produit est importé sur le territoire de cette partie contractante en quantités tellement accrues et à des conditions telles qu'il porte ou menace de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux de produits similaires ou de produits directement concurrents, cette partie contractante aura la faculté, en ce qui concerne ce produit, dans la mesure et pendant le temps qui pourront être nécessaires pour prévenir ou réparer ce préjudice, de suspendre l'engagement en totalité ou en partie, de retirer ou de modifier la concession.

b) Si une partie contractante a accordé une concession relative à une préférence et que le produit auquel celle-ci s'applique vienne à être

importé sur le territoire de cette partie contractante dans les circonstances énoncées à l'alinéa *a*) du présent paragraphe de telle sorte que cette importation porte ou menace de porter un préjudice grave aux producteurs de produits similaires ou de produits directement concurrents, qui sont établis sur le territoire de la partie contractante bénéficiant ou ayant bénéficié de ladite préférence, celle-ci pourra présenter une requête à la partie contractante importatrice, qui aura alors la faculté, en ce qui concerne ce produit, de suspendre l'engagement en totalité ou en partie, de retirer ou de modifier la concession, dans la mesure et pendant le temps qui pourront être nécessaires pour prévenir ou réparer un tel préjudice.

2. Avant qu'une partie contractante ne prenne des mesures en conformité des dispositions du paragraphe premier du présent article, elle en avisera les PARTIES CONTRACTANTES par écrit et le plus longtemps possible à l'avance. Elle fournira à celles-ci, ainsi qu'aux parties contractantes ayant un intérêt substantiel en tant qu'exportatrices du produit en question, l'occasion d'examiner avec elle les mesures qu'elle se propose de prendre. Lorsque ce préavis sera donné dans le cas d'une concession relative à une préférence, il mentionnera la partie contractante qui aura requis cette mesure. Dans des circonstances critiques où tout délai entraînerait un préjudice qu'il serait difficile de réparer, les mesures envisagées au paragraphe premier du présent article pourront être prises à titre provisoire sans consultation préalable, à la condition que les consultations aient lieu immédiatement après que lesdites mesures aient été prises.

3. *a*) Si les parties contractantes intéressées n'arrivent pas à un accord au sujet de ces mesures, la partie contractante qui se propose de les prendre ou de les maintenir en application aura la faculté d'agir en ce sens. Si cette partie contractante exerce cette faculté, il sera loisible aux parties contractantes que ces mesures léseraient de suspendre, dans un délai de quatre-vingt-dix jours à compter de leur application et à l'expiration d'un délai de trente jours à compter de celui où les PARTIES CONTRACTANTES auront reçu un préavis écrit, l'application au commerce de la partie contractante qui aura pris ces mesures ou, dans le cas envisagé à l'alinéa *b*) du paragraphe premier du présent article, au commerce de la partie contractante qui aura demandé que ces mesures soient prises, de concessions ou d'autres obligations substantiellement équivalentes qui résultent du présent Accord et dont la suspension ne donnera lieu à aucune objection de la part des PARTIES CONTRACTANTES.

b) Sans préjudice des dispositions de l'alinéa *a*) du présent paragraphe, si des mesures prises en vertu du paragraphe 2 du présent article, sans consultation préalable, portent ou menacent de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux de produits affectés par elles,

sur le territoire d'une partie contractante, cette partie contractante aura la faculté, lorsque tout délai à cet égard entraînerait un préjudice difficilement réparable, de suspendre, dès la mise en application de ces mesures et pendant toute la durée des consultations, des concessions ou d'autres obligations dans la mesure nécessaire pour prévenir ou réparer ce préjudice.

Loi sur les licences d'exportation et d'importation

2-3 ELIZABETH II.

CHAPTER 27.

An Act respecting the Export and Import of Strategic and Other Goods.

[Assented to 31st March, 1954.]

Her Majesty, by and with the advice and consent of the Senate and House of Commons of Canada, enacts as follows:

SHORT TITLE.

1. This Act may be cited as the *Export and Import Permits Act*.

INTERPRETATION.

Definitions.

"Area Control List."

"Export Control List."

"Import Control List."

"Minister."

"Resident of Canada."

2. In this Act,

(a) "Area Control List" means a list of countries established under section 4;

(b) "Export Control List" means a list of goods established under section 3;

(c) "Import Control List" means a list of goods established under section 5;

(d) "Minister" means the Minister of Trade and Commerce, and includes any person authorized by him to perform his functions under this Act; and

(e) "resident of Canada" means, in the case of a natural person, a person who ordinarily resides in Canada and, in the case of a corporation, a corporation having its head office in Canada or operating a branch office in Canada.

ESTABLISHMENT OF CONTROL LISTS.

Export list of goods.

3. The Governor in Council may establish a list of goods, to be called an Export Control List, including therein any article the export of which he deems it necessary to control for any of the following purposes, namely,

(a) to ensure that arms, ammunition, implements or munitions of war, naval, army or air stores or any articles deemed capable of being converted thereinto or made useful in the production thereof or otherwise having a strategic nature or value will not be made available to any destination wherein their use might be detrimental to the security of Canada;

2-3 ELIZABETH II.

CHAPITRE 27.

Loi concernant l'exportation et l'importation de marchandises de valeur stratégique et d'autres marchandises.

[Sanctionnée le 31 mars 1954.]

Sa Majesté, sur l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des Communes du Canada, décrète:

TITRE ABRÉGÉ.

1. La présente loi peut être citée sous le titre: *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*.

INTERPRÉTATION.

2. Dans la présente loi, l'expression

a) «liste de pays visés par contrôle» signifie une liste de pays établie selon l'article 4;

b) «liste de marchandises d'exportation contrôlée» signifie une liste de marchandises établie selon l'article 3;

c) «liste de marchandises d'importation contrôlée» signifie une liste de marchandises établie selon l'article 5;

d) «Ministre» désigne le ministre du Commerce et comprend toute personne qu'il autorise à remplir ses fonctions sous le régime de la présente loi;

e) «résident du Canada» désigne, dans le cas d'une personne naturelle, une personne qui réside ordinairement au Canada et, dans le cas d'une corporation, une corporation qui a son siège social ou qui exploite une succursale au Canada.

Définitions

«liste de pays visés par contrôle»

«liste de marchandises d'exportation contrôlée»

«liste de marchandises d'importation contrôlée»

«Ministre»

«résident du Canada»

ÉTABLISSEMENT DE LISTES DE CONTRÔLE.

3. Le gouverneur en conseil peut établir une liste de marchandises, appelée «liste de marchandises d'exportation contrôlée», comprenant tout article dont, à son avis, il est nécessaire de contrôler l'exportation pour l'une quelconque des fins suivantes, savoir:

a) assurer que des armes, des munitions, ou du matériel ou des armements de guerre, des approvisionnements navals, des approvisionnements de l'armée ou de l'Air, ou des articles jugés susceptibles d'être transformés en l'un des susdits ou de pouvoir servir à leur production, ou ayant autrement une nature ou valeur stratégique, ne seront pas rendus disponibles à une destination où leur emploi pourrait être préjudiciable à la sécurité du Canada;

Liste visant l'exportation de marchandises.

(a.1) to ensure that any action taken to promote the further processing in Canada of a natural resource that is produced in Canada is not rendered ineffective by reason of the unrestricted exportation of that natural resource;

(a.2) to limit or keep under surveillance the export of any raw or processed material that is produced in Canada in circumstances of surplus supply and depressed prices and that is not a produce of agriculture;

(b) to implement an intergovernmental arrangement or commitment; or

(c) to ensure that there is an adequate supply and distribution of such article in Canada for defence or other needs.

Export list of countries.

4. The Governor in Council may establish a list of countries, to be called an Area Control List, including therein any country the export of any goods to which he deems it necessary to control.

Import list of goods.

5. The Governor in Council may establish a list of goods, to be called an Import Control List, including therein any article the import of which he deems it necessary to control for any of the following purposes, namely,

(a) to ensure, in accordance with the needs of Canada, the best possible supply and distribution of an article that is scarce in world markets or is subject to governmental controls in the countries of origin or to allocation by intergovernmental arrangement;

(a.1) to restrict, for the purpose of supporting any action taken under the *Farm Products Marketing Agencies Act*, the importation in any form of a like article to one produced or marketed in Canada the quantities of which are fixed or determined under that Act;

(b) to implement any action taken under the *Agricultural Stabilization Act*, the *Fisheries Prices Support Act*, the *Agricultural Products Co-operative Marketing Act*, the *Agricultural Products Board Act* or the *Canadian Dairy Commission Act*, to support the price of the article or that has the effect of supporting the price of the article; or

(c) to implement an intergovernmental arrangement or commitment;

and where any goods are included in the list for the purpose of ensuring supply or distribution of goods subject to allocation by intergovernmental arrangement or for the purpose of implementing an intergovernmental arrangement or commitment, a statement of the effect or a summary of the arrangement or commitment, if it has not previously been laid before Parliament, shall be laid before Parliament not later than fifteen days after the Order of the Governor in Council including those goods in the list is published in the

a.1) s'assurer que toute mesure prise pour favoriser le traitement supplémentaire au Canada d'une ressource naturelle qui y est produite ne devienne pas inopérante du fait de l'exportation sans restriction de cette ressource naturelle;

a.2) limiter les exportations de matières premières ou transformées d'origine canadienne, ou en conserver le contrôle, lorsqu'il y a surproduction et chute des cours et qu'il ne s'agit pas d'un produit agricole;

b) mettre en œuvre un arrangement ou un engagement intergouvernemental; ou

c) assurer un approvisionnement et une distribution de cet article au Canada qui suffisent aux besoins de la défense ou autres.

4. Le gouverneur en conseil peut établir une liste de pays, appelée «liste de pays visés par contrôle», comprenant tout pays vers lequel il estime nécessaire de contrôler l'exportation de marchandises.

Liste de pays aux fins d'exportation.

5. Le gouverneur en conseil peut établir une liste de marchandises, appelée «liste de marchandises d'importation contrôlée», comprenant tout article dont, à son avis, il est nécessaire de contrôler l'importation pour l'une quelconque des fins suivantes, savoir:

Liste visant l'importation de marchandises.

a) assurer, selon les besoins du Canada, le meilleur approvisionnement et la meilleure distribution possibles d'un article rare sur les marchés mondiaux ou soumis à des régies gouvernementales dans les pays d'origine ou à une répartition par arrangement intergouvernemental;

a.1) appuyer une mesure prise en vertu de la *Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme*, en limitant l'importation sous quelque forme d'un article semblable à un article produit ou commercialisé au Canada dont les quantités sont fixées ou déterminées en vertu de cette loi;

b) mettre à exécution toute mesure prise selon la *Loi sur la stabilisation des prix agricoles*, la *Loi sur le soutien des prix des produits de la pêche*, la *Loi sur la vente coopérative des produits agricoles*, la *Loi sur l'Office des produits agricoles* ou la *Loi sur la Commission canadienne du lait*, ayant pour objet ou pour effet de soutenir le prix de l'article; ou

c) mettre en œuvre un arrangement ou un engagement intergouvernemental;

et lorsque des marchandises sont incluses dans la liste en vue d'assurer l'approvisionnement ou la distribution de marchandises sujettes à répartition par arrangement intergouvernemental ou pour donner suite à un arrangement ou engagement intergouvernemental, un exposé de l'effet ou un sommaire de l'arrangement ou engagement, s'il n'a pas été antérieurement présenté au Parlement, doit l'être au plus tard quinze jours après que l'arrêté du gouverneur en conseil faisant entrer ces marchandises dans la liste est publié dans la

Canada Gazette pursuant to the *Statutory Instruments Act* or, if Parliament is not then sitting, on any of the first fifteen days next thereafter that Parliament is sitting.

(2) Where at any time it appears to the satisfaction of the Governor in Council on a report of the Minister made pursuant to

(a) an inquiry made by the Textile and Clothing Board with respect to the importation of any textile and clothing goods within the meaning of the *Textile and Clothing Board Act*, or

(b) an inquiry made under section 16A of the *Anti-dumping Act* by the Anti-dumping Tribunal in respect of any goods other than textile and clothing goods within the meaning of the *Textile and Clothing Board Act*

that goods of any kind are being imported or are likely to be imported into Canada at such prices, in such quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to Canadian producers of like or directly competitive goods, any goods of the same kind may, by order of the Governor in Council, be included on the Import Control List in order to limit the importation of such goods to the extent and for the period that, in the opinion of the Governor in Council, is necessary to prevent or remedy the injury.

Amendment
of lists.

6. The Governor in Council may revoke, amend, vary or re-establish any Area Control List, Export Control List or Import Control List.

PERMITS AND CERTIFICATES.

Export
permits.

7. The Minister may issue to any resident of Canada applying therefor a permit to export goods included in an Export Control List or to a country included in an Area Control List, in such quantity and of such quality, by such persons, to such places or persons and subject to such other terms and conditions as are described in the permit or in the regulations.

Import
permits.

8. The Minister may issue to any resident of Canada applying therefor a permit to import goods included in an Import Control List, in such quantity and of such quality, by such persons, from such places or persons and subject to such other terms and conditions as are described in the permit or in the regulations.

Import
certificates.

9. The Minister may, in order to facilitate importation of goods into Canada and compliance with the laws of the country of export, issue to any resident of Canada applying therefor an import certificate stating that the applicant has undertaken to import the goods described in the

Gazette du Canada en application de la *Loi sur les textes réglementaires* ou, si le Parlement ne siège pas à ce moment-là, l'un des quinze premiers jours où il siège par la suite.

(2) Lorsque à un moment quelconque le gouverneur en conseil est convaincu, sur rapport du Ministre établi en application

a) d'une enquête effectuée par la Commission du textile et du vêtement relativement à l'importation d'articles de textile et d'habillement tels qu'ils sont définis dans la *Loi sur la Commission du textile et du vêtement*, ou

b) d'une enquête effectuée en vertu de l'article 16A de la *Loi antidumping* par le Tribunal antidumping relativement à des marchandises autres que les articles de textile et d'habillement définis par la *Loi sur la Commission du textile et du vêtement*,

que des marchandises de tout genre sont importées ou seront vraisemblablement importées au Canada à des prix, en quantités et dans des conditions portant ou menaçant de porter un préjudice sérieux aux producteurs canadiens de marchandises semblables ou directement concurrentes, toutes marchandises du même genre peuvent, par décret du gouverneur en conseil, être incluses dans la liste de marchandises d'importation contrôlée afin de limiter l'importation de ces marchandises dans la mesure et pour la période nécessaires, de l'avis du gouverneur en conseil, pour empêcher ce préjudice ou y remédier.

6. Le gouverneur en conseil peut révoquer, modifier, changer ou rétablir toute liste de pays visés par contrôle, liste de marchandises d'exportation contrôlée ou liste de marchandises d'importation contrôlée.

Modification
des listes.

LICENCES ET CERTIFICATS.

7. Le Ministre peut délivrer à tout résident du Canada qui en fait la demande une licence d'exporter des marchandises comprises dans une liste de marchandises d'exportation contrôlée ou à un pays nommé dans une liste de pays visés par contrôle, en la quantité et de la qualité, par les personnes, aux endroits ou personnes et sous réserve des autres stipulations et conditions que décrivent la licence ou les règlements.

Licences d'ex-
portation.

8. Le Ministre peut délivrer à tout résident du Canada qui en fait la demande une licence d'importer des marchandises comprises dans une liste de marchandises d'importation contrôlée, en la quantité et de la qualité, par les personnes, des endroits ou des personnes et sous réserve des autres stipulations et conditions que décrivent la licence ou les règlements.

Licences
d'importation.

9. Le Ministre peut, afin de faciliter l'importation de marchandises au Canada et l'observation des lois du pays d'exportation, délivrer, à tout résident du Canada qui en fait la demande, un certificat d'importation énonçant que l'auteur de la demande s'est engagé à importer les marchan-

Certificats
d'importation.

certificate within the time specified therein and containing such other information as the regulations require.

Alteration of permits, etc.

10. The Minister may amend, suspend, cancel or reinstate any permit, certificate or other authorization issued or granted under this Act.

Other lawful obligations not affected.

11. A permit, certificate or other authorization issued or granted under this Act does not affect the obligation of any person to obtain any licence, permit or certificate to export or import that may be required under this or any other law or to pay any tax, duty, toll, impost or other sum required by any law to be paid in respect of the exportation or importation of goods.

dises décrites au certificat dans le délai y spécifié et renfermant les autres renseignements qu'exigent les règlements.

10. Le Ministre peut modifier, suspendre, annuler ou rétablir toute licence, tout certificat ou toute autre autorisation délivrée ou concédée selon la présente loi.

Modification des licences, etc.

11. Une licence, un certificat ou une autre autorisation délivrée ou concédée sous le régime de la présente loi n'atteint pas l'obligation, pour qui que ce soit, d'obtenir une licence, un permis ou certificat d'exportation ou d'importation qui peut être requis selon la présente ou toute autre loi ou d'acquitter un impôt, droit, taxe ou autre somme à payer, en vertu de quelque loi, relativement à l'exportation ou à l'importation de marchandises.

Les autres obligations imposées par la loi ne sont pas atteintes.

REGULATIONS.

Regulations.

12. The Governor in Council may make regulations,

(a) prescribing the information and undertakings to be furnished by applicants for permits, certificates or other authorizations under this Act, the procedure to be followed in applying for and issuing or granting permits, certificates or other authorizations, the duration thereof, and the terms and conditions, including those with reference to shipping or other documents, upon which permits, certificates or other authorizations may be issued or granted under this Act;

(b) respecting information to be supplied by persons to whom permits, certificates or other authorizations have been issued or granted under this Act and any other matter associated with their use;

(c) respecting the issue of and conditions or requirements applicable to general permits or general certificates;

(d) respecting the certification, authorization or other control of any in-transit movement through any port or place of any goods that are exported from Canada or of any goods that come into any port or place in Canada;

(e) exempting any person or goods or any class of persons or goods from the operation of any or all of the provisions of this Act; and

(f) generally for carrying out the purposes and provisions of this Act.

OFFENCES AND PENALTIES.

Export or attempt to export.

13. No person shall export or attempt to export any goods included in an Export Control List or any goods to any country included in an Area Control List except under the authority of and in accordance with an export permit issued under this Act.

RÈGLEMENTS.

12. Le gouverneur en conseil peut établir des règlements

a) prescrivant les renseignements et les engagements que doivent fournir ceux qui demandent des licences, certificats ou autres autorisations selon la présente loi, la procédure à suivre pour la demande et la délivrance ou la concession de licences, certificats ou autres autorisations, leur durée et les conditions, y compris celles qui concernent les documents d'expédition ou autres, auxquelles des licences, certificats ou autres autorisations peuvent être délivrés ou concédés sous le régime de la présente loi;

b) concernant les renseignements que doivent fournir les personnes à qui des licences, certificats ou autres autorisations ont été délivrés ou concédés sous le régime de la présente loi et autres matières connexes à leur emploi;

c) concernant la délivrance de licences ou certificats de portée générale et les conditions et exigences y applicables;

d) concernant la certification, l'autorisation ou autre contrôle de tout mouvement, en cours de route, par un port ou endroit, de toutes marchandises qui sont exportées du Canada ou de toutes marchandises qui entrent dans un port ou endroit du Canada;

e) exemptant de l'application de la totalité ou de l'une quelconque des dispositions de la présente loi toute personne ou toute marchandise ou toute catégorie de personnes ou de marchandises; et

f) tendant d'une façon générale à l'accomplissement des fins et à l'exécution des dispositions de la présente loi.

INFRACTIONS ET PEINES.

13. Nul ne doit exporter ou tenter d'exporter des marchandises comprises dans une liste de marchandises d'exportation contrôlée, ni des marchandises vers un pays dont le nom paraît sur une liste de pays visés par contrôle, si ce n'est sous l'autorité et en conformité d'une licence d'exportation délivrée selon la présente loi.

Exportation ou tentative d'exportation.

| | | | |
|---------------------------------|---|--|---|
| Import or attempt to import. | 14. No person shall import or attempt to import any goods included in an Import Control List except under the authority of and in accordance with an import permit issued under this Act. | 14. Nul ne doit importer ou tenter d'importer des marchandises mentionnées sur une liste de marchandises d'importation contrôlée, si ce n'est sous l'autorité et en conformité d'une licence d'importation délivrée selon la présente loi. | Importation ou tentative d'importation. |
| Diversion, etc. | 15. Except with the authority in writing of the Minister, no person shall knowingly do any thing in Canada that causes or assists or is intended to cause or assist any shipment, transshipment or diversion of any goods included in an Export Control List to be made, from Canada or any other place, to any country included in an Area Control List. | 15. Nul ne doit, sans l'autorisation écrite du Ministre, faire sciemment au Canada quelque chose qui cause ou qui est destiné à causer l'expédition, le transbordement ou le détournement de marchandises mentionnées sur une liste de marchandises d'exportation contrôlée, ou quelque chose qui contribue ou qui est destiné à contribuer à l'expédition, au transbordement ou au détournement de telles marchandises, en provenance du Canada ou de quelque autre endroit, vers un pays inclus dans une liste de pays visés par contrôle. | Détournement, etc. |
| No transfer of permits. | 16. No person who is authorized under a permit issued under this Act to export or import goods shall transfer the permit to, or allow it to be used by, a person who is not so authorized. | 16. Nulle personne autorisée, en vertu d'une licence délivrée selon la présente loi, à exporter ou à importer des marchandises ne doit transférer la licence à une personne qui n'est pas ainsi autorisée, ni lui permettre de s'en servir. | Aucun transfert des licences. |
| False information. | 17. No person shall wilfully furnish any false or misleading information or knowingly make any misrepresentation in any application for a permit, certificate or other authorization under this Act or for the purpose of procuring its issue or grant or in connection with any subsequent use of such permit, certificate or other authorization or the exportation, importation or disposition of goods to which it relates. | 17. Nul ne doit fournir volontairement quelque renseignement faux ou trompeur ni faire sciemment un faux exposé dans une demande de licence, certificat ou autre autorisation en vertu de la présente loi, ou pour en obtenir la délivrance ou la concession, ni à l'égard de l'usage qu'il sera fait par la suite de cette licence, ce certificat ou cette autre autorisation, ou à l'égard de l'exportation, de l'importation ou de la disposition de marchandises auxquelles a trait cette licence, ce certificat ou cette autorisation. | Faux renseignements. |
| Aiding and abetting. | 18. No person shall knowingly induce, aid or abet any person to violate a provision of this Act or the regulations. | 18. Nul ne doit sciemment engager, aider ou encourager quelque personne à violer une disposition de la présente loi ou des règlements. | Aider et encourager. |
| Offence and penalty. | 19. (1) Every person who violates any of the provisions of this Act or the regulations is guilty of an offence and is liable (a) on summary conviction to a fine not exceeding five thousand dollars or to imprisonment for a term not exceeding twelve months or to both fine and imprisonment; or (b) on conviction upon indictment to a fine not exceeding twenty-five thousand dollars or to imprisonment for a term not exceeding five years or to both fine and imprisonment. | 19. (1) Quiconque viole l'une des dispositions de la présente loi ou des règlements est coupable d'une infraction et passible a) sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au plus cinq mille dollars ou d'un emprisonnement d'au plus douze mois ou à la fois de l'amende et de l'emprisonnement; ou b) après déclaration de culpabilité sur acte d'accusation, d'une amende d'au plus vingt-cinq mille dollars ou d'un emprisonnement d'au plus cinq ans, ou à la fois de l'amende et de l'emprisonnement. | Infraction et peine. |
| Limitation on summary offences. | (2) A prosecution under paragraph (a) of subsection (1) may be instituted at any time within three years from the time when the subject-matter of the complaint arose. | (2) Des poursuites en vertu de l'alinéa a) du paragraphe (1) peuvent être intentées en tout temps dans les trois ans du moment où le sujet de la plainte a pris naissance. | Prescription dans le cas d'infractions punissables sur déclaration sommaire de culpabilité. |
| Officers of corporations. | 20. Where an offence under this Act has been committed by a corporation, whether or not the corporation has been prosecuted or convicted, every person who at the time of the commission of the offence was a director or officer of the corporation, is guilty of the like offence and is | 20. Lorsqu'une infraction tombant sous le coup de la présente loi a été commise par une corporation, que la corporation ait ou non été poursuivie ou déclarée coupable, chaque personne qui, lors de l'accomplissement de l'infraction, était un administrateur ou un fonctionnaire | Fonctionnaires de corporations. |

liable, on conviction, to the punishment provided for the offence, upon proof that the act or omission constituting the offence took place with his knowledge or consent or that he failed to exercise due diligence to prevent the commission of such offence.

Responsibility
of resident
applicants
for non-
resident
permittees.

21. Where a permit under this Act is issued to a person who has applied therefor for or on behalf of or for the use of another person who is not a resident of Canada and such other person commits an offence under this Act, the person who applied for the permit is, whether or not the non-resident has been prosecuted or convicted, guilty of the like offence and is liable, on conviction, to the punishment provided for the offence, upon proof that the act or omission constituting the offence took place with his knowledge or consent or that he failed to exercise due diligence to prevent the commission of such offence.

Venue.

22. (1) Any proceeding in respect of an offence under this Act may be instituted, tried or determined at the place in Canada where the offence was committed or at the place in Canada in which the person charged with the offence is, resides or has an office or place of business at the time of institution of the proceedings.

Where more
than one
offence.

(2) In any proceedings in respect of offences under this Act, an information may include more than one offence committed by the same person and all such offences may be tried concurrently and one conviction for any or all offences may be made, and no information, warrant, summons, conviction or other proceedings for such offences shall be deemed objectionable on the ground that it relates to two or more offences.

Evidence.

23. Where it appears from the original or a copy of a bill of lading, customs form, commercial invoice or other document (hereinafter called a "shipping document") that

(a) goods were shipped or sent from Canada or came into Canada,

(b) a person, as shipper, consignor or consignee, shipped or sent goods from Canada or brought goods into Canada, or

(c) goods were sent to a destination or person other than as authorized in any export or import permit relating to the goods,

the shipping document is admissible in evidence in any prosecution under this Act in respect of those goods and is *prima facie* proof of any of the facts set out in paragraph (a), (b) or (c) appearing therefrom.

de la corporation, est coupable de la même infraction et passible, sur déclaration de culpabilité, de la peine prévue pour l'infraction, sur preuve que l'acte ou l'omission constituant l'infraction a eu lieu à sa connaissance ou avec son consentement, ou qu'elle a omis d'exercer la diligence requise pour empêcher l'accomplissement de cette infraction.

21. Lorsqu'une licence prévue par la présente loi est délivrée à une personne qui l'a demandée pour une autre personne, ou de la part ou pour l'usage d'une autre personne, qui n'est pas un résident du Canada, et que cette autre personne commet une infraction visée par la présente loi, la personne qui a demandé la licence, que le non-résident ait été poursuivi ou déclaré coupable ou non, est coupable de la même infraction et passible, sur déclaration de culpabilité, de la peine stipulée pour l'infraction, sur preuve que l'acte ou l'omission constituant l'infraction a eu lieu à sa connaissance ou avec son consentement, ou qu'elle a omis d'exercer la diligence requise pour empêcher l'accomplissement de cette infraction.

Responsabilité
des résidents
qui demandent
des licences
pour des non-
résidents.

Ressort.

22. (1) Toute procédure à l'égard d'une infraction tombant sous le coup de la présente loi peut être intentée, jugée ou décidée à l'endroit du Canada où l'infraction a été commise ou à l'endroit du Canada où la personne inculpée de l'infraction se trouve, réside ou a un bureau ou une place d'affaires au moment où les procédures sont intentées.

(2) Dans toutes procédures à l'égard d'infractions visées par la présente loi, une dénonciation peut contenir plus d'une infraction commise par la même personne, et toutes ces infractions peuvent être jugées simultanément et une déclaration de culpabilité peut être faite pour la totalité ou l'une des infractions, et aucune dénonciation, aucun mandat, aucune sommation, déclaration de culpabilité ou autre procédure à l'égard de ces infractions ne doit être réputée inadmissible du fait qu'elle a trait à deux ou plusieurs infractions.

Lorsqu'il y a
plus d'une
infraction.

Preuve.

23. Lorsqu'il appert de l'original ou d'une copie d'un connaissance, d'une formule de douane, facture commerciale ou autre document (ci-après appelé un «document d'expédition») que

a) que des marchandises ont été expédiées ou envoyées du Canada ou sont venues au Canada,

b) qu'une personne, à titre d'expéditeur, de consignateur ou de consignataire, a expédié ou envoyé des marchandises du Canada ou a fait entrer des marchandises au Canada, ou

c) que des marchandises ont été envoyées à une destination ou une personne autre que celle qu'autorise une licence d'exportation ou d'importation relative aux marchandises,

le document d'expédition est admissible en preuve dans toute poursuite, selon la présente loi, à l'égard de ces marchandises et constitue une preuve *prima facie* de n'importe lequel des faits mentionnés à l'alinéa a), b) ou c) qui en ressort.

| GENERAL. | | GÉNÉRALITÉS. | |
|--|---|--|--|
| Customs officers' duties. | 24. All officers, as defined in the <i>Customs Act</i> , before permitting the export or import of any goods, shall satisfy themselves that the exporter or importer, as the case may be, has not violated any of the provisions of this Act or the regulations and that all requirements of this Act and the regulations with reference to those goods have been complied with. | 24. Tous les préposés, tels que les définit la <i>Loi sur les douanes</i> , doivent, avant de permettre l'exportation ou l'importation de marchandises, s'assurer que l'exportateur ou l'importateur, selon le cas, n'a violé aucune disposition de la présente loi ou des règlements, et que toutes les prescriptions de la présente loi et des règlements, relatives à ces marchandises, ont été observées. | Devoirs des préposés des douanes. |
| Application of powers under the <i>Customs Act</i> . | 25. All officers, as defined in the <i>Customs Act</i> , have, with respect to any goods to which this Act applies, all the powers they have under the <i>Customs Act</i> with respect to the importation and exportation of goods, and all the provisions of that Act and the regulations thereunder respecting search, detention, seizure, forfeiture and condemnation apply, <i>mutatis mutandis</i> , to any goods that are tendered for export or import or exported or imported or otherwise dealt with contrary to this Act and the regulations and to all documents relating to such goods. | 25. Tous les préposés, tels que les définit la <i>Loi sur les douanes</i> , ont, relativement aux marchandises visées par la présente loi, tous les pouvoirs que leur confère la <i>Loi sur les douanes</i> , à l'égard de l'importation et de l'exportation de marchandises, et toutes les dispositions de ladite loi et de ses règlements d'exécution visant la perquisition, la détention, la saisie, la confiscation et la condamnation s'appliquent, <i>mutatis mutandis</i> , à toutes marchandises présentées pour exportation ou importation, ou exportées ou importées, ou autrement traitées en opposition avec la présente loi et les règlements, ainsi qu'à tous les documents qui ont trait à ces marchandises. | Exercice des pouvoirs conférés par la <i>Loi sur les douanes</i> . |
| Report to Parliament. | 26. As soon as practicable after the 31st day of December of each year the Minister shall prepare and lay before Parliament a report of the operations under this Act for that year. | 26. Aussitôt que possible après le 31 décembre de chaque année, le Ministre doit dresser et présenter au Parlement un rapport sur les opérations découlant de la présente loi pour l'année en question. | Rapport au Parlement. |
| | 27. REPEALED (7th May, 1974). | 27. ABROGÉ (le 7 mai 1974). | |
| Repeal. | 28. The <i>Export and Import Permits Act</i> , chapter 104 of the Revised Statutes of Canada, 1952, is repealed. | 28. Est abrogée la <i>Loi sur les permis d'exportation et d'importation</i> , chapitre 104 des Statuts révisés du Canada (1952). | Abrogation. |
| Coming into force. | 29. This Act shall come into force on a day to be fixed by proclamation of the Governor in Council. | 29. La présente loi entrera en vigueur à une date que le gouverneur en conseil fixera par proclamation. | Entrée en vigueur. |

Appendice C: Le commerce canadien du bœuf et du veau

- Tableau I — Prix moyens trimestriels dans quelques pays, 1970-1976
- Tableau II — Moyenne des cours mensuels de la vache de boucherie congelée et désossée d'Australie dans l'est des États-Unis et au Canada et des carcasses de vache à Montréal, 1971-1976
- Tableau III — Commerce des bovins d'abattage et du bœuf frais, réfrigéré ou congelé, en fonction des bovins d'abattage, entre le Canada et tous les pays
- Tableau IV — Incidence des importations de bœuf, de veau et de bovins d'abattage des États-Unis sur le marché canadien
- Tableau V — Incidence des exportations canadiennes de bœuf, de veau et de bovins d'abattage sur le marché américain
- Tableau VI — Toronto A1/A2 — Écart des prix du bouvillon de choix à Omaha

TABLEAU I – APPENDICE C

Bovins: Prix moyens trimestriels dans quelques pays, 1970-1976

| | Italie | Rép. féd. d'Allemagne | États- Unis | Danemark | Australie |
|---------|------------------------------|--------------------------|----------------|--------------------|-----------|
| | (Cents U.S. par kilo en vif) | | | | |
| 1970: I | 78.3 | 79.7 | 67.2 | 49.6 | 39.1 |
| II | 80.0 | 78.5 | 68.2 | 51.0 | 38.4 |
| III | 80.9 | 79.4 | 68.3 | 53.5 | 39.2 |
| IV | 79.3 | 78.7 | 63.3 | 49.7 | 42.0 |
| 1971: I | 76.4 | 78.0 | 68.3 | 49.8 | 41.0 |
| II | 77.8 | 78.3 | 71.8 | 51.0 | 40.2 |
| III | 78.4 | 80.5 | 71.4 | 54.8 | 43.0 |
| IV | 80.5 | 82.7 | 74.1 | 56.8 | 41.3 |
| 1972: I | 83.9 | 100.1 | 78.7 | 64.2 | 44.2 |
| II | 86.9 | 110.5 | 79.4 | 79.5 | 43.9 |
| III | 95.5 | 122.3 | 79.9 | 86.1 | 45.1 |
| IV | 96.9 | 123.3 | 77.3 | 84.2 | 50.9 |
| 1973: I | 120.0 | 131.4 | 95.2 | 106.0 | 54.5 |
| II | 124.2 | 135.0 | 101.4 | 113.0 | 61.5 |
| III | 127.4 | 140.6 | 108.1 | 105.9 | 70.5 |
| IV | 121.3 | 136.3 | 88.6 | 93.7 | 71.2 |
| 1974: I | 110.1 | 127.7 | 100.1 | 88.6 | 56.2 |
| II | 116.7 | 138.1 | 87.1 | 97.4 | 44.9 |
| III | 118.4 | 136.9 | 97.5 | 95.9 | 31.8 |
| IV | 124.6 | 146.0 | 84.4 | 99.9 | 21.2 |
| 1975: I | 141.9 | 157.2 | 78.7 | 107.7 | 17.8 |
| II | 148.7 | 167.8 | 105.9 | 120.5 | 18.2 |
| III | 146.4 | 157.9 | 107.2 | 109.3 | 21.5 |
| IV | 153.8 ¹ | 159.9 | 101.5 | 108.3 | 30.0 |
| 1976: I | 149.6 ² | 158.5 | 85.3 | 112.6 ² | 31.5 |

¹Octobre-Novembre seulement. ²Janvier seulement.*Italie*: Bœufs, 1^{re} qualité, prix au détail, Modène. A compter de janvier 1973, marché de Vérone.*Rép. féd. d'Allemagne*: Bouvillons, catégorie A, moyenne pour tous les marchés.*États-Unis*: Bouvillons de choix, tous poids, Chicago. A partir de novembre 1970, marché d'Omaha.*Danemark*: Bouvillons pour l'exportation, qualité supérieure. A partir de janvier 1974, bœufs de 1^{re} qualité.*Australie*: Bœufs, 1^{re} et 2^e qualité d'exportation, Brisbane.Source: FAO, *Commodity Review and Outlook*, 1975-76, (Rome, 1976), p. 57.

TABLEAU II — APPENDICE C

Moyenne des cours mensuels de la vache de boucherie congelée et désossée d'Australie dans l'est des États-Unis et au Canada et des carcasses de vache à Montréal, 1971-1976

| Année | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil. | Août | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Moyenne |
|---|---------|------|------|-------|------|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|---------|
| Bœuf de transformation d'Australie congelé et désossé (vache désossée); c.a.f. New-York, en cents américains, par livre. | | | | | | | | | | | | | |
| 1971 | 55.5 | 56.9 | 56.9 | 57.8 | 57.9 | 57.0 | 55.7 | — | 53.4 | 54.3 | 53.4 | 54.9 | 55.8 |
| 1972 | 57.9 | 58.5 | 60.7 | 62.2 | 63.0 | 64.3 | 63.3 | 62.8 | 61.8 | 62.7 | 63.7 | 67.5 | 62.4 |
| 1973 | 72.7 | 79.5 | 85.5 | 79.7 | 78.3 | 76.7 | 83.9 | 102.6 | 95.7 | 93.8 | 92.8 | 88.0 | 85.8 |
| 1974 | 87.4 | 84.7 | 74.1 | 68.4 | 63.3 | 57.8 | 67.0 | 64.0 | 55.9 | 56.2 | 53.7 | 51.5 | 65.3 |
| 1975 | 47.1 | 46.2 | 46.1 | 53.3 | 56.3 | 54.5 | 55.5 | 53.1 | 57.2 | 63.4 | 60.6 | 60.8 | 54.3 |
| 1976 | 62.3 | 68.4 | 73.0 | 77.3 | 75.5 | 66.5 | 64.8 | 67.1 | 67.0 | 59.1 | 59.1 | 63.6 | 67.0 |
| Bœuf d'Australie désossé, congelé (catégorie utilitaire 11-03); f.o.b. ports de l'est du Canada, en cents canadiens par livre. | | | | | | | | | | | | | |
| 1971 | 45.8 | 43.4 | 45.2 | 43.7 | 49.4 | 51.6 | 51.8 | 64.3 | 64.1 | 61.8 | 64.9 | 59.6 | 53.8 |
| 1972 | 59.2 | 50.0 | 53.0 | 52.4 | 55.3 | 58.6 | 61.4 | 70.1 | 70.3 | 71.0 | 66.3 | 60.6 | 60.7 |
| 1973 | 57.2 | 67.8 | 62.6 | 73.3 | 83.7 | 81.0 | 87.0 | 88.0 | 85.0 | 89.7 | 101.7 | 100.1 | 81.4 |
| 1974 | 102.2 | 98.8 | 91.8 | 91.8 | 79.4 | 71.5 | 67.0 | 68.8 | 62.6 | 62.4 | 66.1 | 69.3 | 77.6 |
| 1975 | 69.4 | 68.0 | 65.6 | 44.3 | 43.4 | 46.2 | 51.0 | 46.3 | 44.7 | 41.0 | 40.9 | 44.6 | 49.7 |
| 1976 | 63.0(1) | 58.8 | 54.8 | 49.5 | 53.0 | 52.0 | 55.1 | 49.5 | 49.6 | 49.0 | 52.9 | 56.7 | 53.7 |
| Carcasses de vache de boucherie, qualité Bon Prix de gros à Montréal, en cents canadiens par livre. | | | | | | | | | | | | | |
| 1971 | 46.5 | 46.5 | 46.5 | 49.5 | 49.5 | 49.5 | 48.0 | 48.5 | 50.5 | 51.0 | 45.0 | 51.0 | 48.5 |
| 1972 | 32.0 | 50.5 | 57.5 | 57.5 | 56.5 | 56.5 | 54.5 | 55.5 | 55.0 | 55.5 | 52.0 | 53.5 | 55.0 |
| 1973 | 52.3 | 57.8 | 67.3 | 64.4 | 65.6 | 69.2 | 64.6 | 81.9 | 75.3 | 72.3 | 64.2 | 61.9 | 66.4 |
| 1974 | 71.2 | 67.3 | 69.7 | 74.1 | 66.9 | 70.8 | 71.1 | 53.8 | 48.6 | 44.6 | 44.2 | 44.6 | 60.6 |
| 1975 | 65.0 | 50.2 | 51.1 | 56.9 | 57.8 | 52.8 | 48.8 | 45.9 | 45.1 | 47.8 | 42.6 | 44.7 | 49.1 |
| 1976 | 48.9 | 54.2 | 55.1 | 62.6 | 60.8 | 57.6 | 52.2 | 51.6 | 53.7 | 46.4 | 42.7 | 44.5 | 52.5 |

Source: Office australien de la viande. Rapport annuel; *The Meat Producer and Exporter*. Statistique Canada, Importations par produits (65-007); Statistique du bétail et des produits animaux (23-203).

1) Valeur estimative basée sur les droits versés, la valeur réelle se situerait entre 46 et 50 cents la livre.

TABLEAU III – APPENDICE C

Commerce des bovins d'abattage et du bœuf frais,
réfrigéré ou congelé, en fonction des bovins d'abattage
entre le Canada et tous les pays, 1967-1976

| Année | Bovins d'abattage | | Bœuf en fonction des bovins d'abattage ¹ | | Commerce net, équivalent en bovins d'abattage |
|-------|-------------------|-------------------|--|-------------------|--|
| | Exporta- tions | Importa- tions | Exporta- tions | Importa- tions | |
| | – Nombre – | | | | |
| 1967 | 12,025 | 24,009 | 57,865 | 53,418 | – 7,537 |
| 1968 | 35,279 | 1,216 | 105,179 | 48,904 | + 90,338 |
| 1969 | 26,536 | 308 | 106,725 | 262,199 | –129,246 |
| 1970 | 17,357 | 53,458 | 186,565 | 321,856 | –171,392 |
| 1971 | 11,346 | 55,548 | 179,270 | 245,353 | –110,285 |
| 1972 | 10,767 | 64,003 | 133,233 | 295,318 | –215,321 |
| 1973 | 16,146 | 208,539 | 136,173 | 346,021 | –402,241 |
| 1974 | 8,167 | 109,207 | 89,784 | 287,062 | –298,318 |
| 1975 | 112,063 | 41,895 | 63,969 | 323,639 | –189,502 |
| 1976 | 249,738 | 133,171 | 211,962 | 517,579 | –189,050 |

Sources: Agriculture Canada. *Revue du marché du bétail*. Statistique Canada. *Exportations par marchandises (65-004); Importations par marchandises (65-007); Statistique du bétail et des produits animaux (23-203)*.

¹ Le poids en carcasse du bœuf désossé (11-01 et 11-03) et du bœuf non désossé (11-05) des catégories utilitaires divisé par le poids moyen annuel des carcasses de bœuf habillées réfrigérées du bétail canadien et importé abattu au Canada nous donne le nombre de têtes de bétail.

² Valeur nette du commerce des bovins et du bœuf d'abattage en fonction des bovins d'abattage. Exportations nettes: + ; importations nettes: –.

TABLEAU IV — APPENDICE C

Incidence des importations de bœuf, de veau et de bovins d'abattage des États-Unis sur le marché canadien

| Année | Importations canadiennes provenant des États-Unis | | | Total | Production canadienne totale (Consommation) | Importations provenant des États-Unis | |
|---------|---|---------------------|----------------------|---------|--|--|--|
| | Bœuf et veau habillés | Veaux d'abattage | Bovins d'abattage | | | En % de la production canadienne | En % de la consommation canadienne |
| | (Poids des carcasses habillées en milliers de livres) | | | | | | |
| 1970 | 8,544 | 4* | 30,471 | 39,019 | 1,844,822 (1,922,175) | 2.1 | 2.0 |
| 1971 | 24,655 | 4* | 31,662 | 56,321 | 1,944,425 (2,025,670) | 2.8 | 2.8 |
| 1972 | 38,194 | 4.3 | 36,482 | 74,680 | 1,942,367 (2,097,412) | 3.8 | 3.5 |
| 1973 | 49,719 | 67.3 | 118,845 | 168,631 | 1,857,520 (2,100,425) | 9.0 | 8.0 |
| 1974 | 25,826 | 3.4 | 62,244 | 88,073 | 2,014,274 (2,207,644) | 4.3 | 3.9 |
| 1975 | 16,286 | 5,776 | 23,880 | 45,942 | 2,283,493 (2,457,041) | 2.0 | 1.8 |
| 1976 | 35,446 | 6,004 | 75,924 | 117,374 | 2,325,989 (2,668,926) | 5.0 | 4.3 |
| Moyenne | 28,381 | 1,695 | 54,215 | 84,291 | 2,030,412 (2,211,328) | 4.14 | 3.75 |

Sources: Agriculture Canada, *Revue du marché du bétail*, 1971, 1973, 1975, 1976Département de l'Agriculture, États-Unis, *Livestock and Meat Statistics* (1973, Statistical Bulletin, n° 522) *Agricultural Statistics* (1976); *Livestock and Meat Situation* (LMS-213, février 1977).

TABLEAU V — APPENDICE C
Incidence des exportations canadiennes de bœuf, de veau et de bovins d'abattage sur le marché américain

| Année | Exportations canadiennes vers les États-Unis | | | | Exportations canadiennes | | | |
|---|--|------------------|-----------------------|---------|--------------------------|-------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| | Bovins d'abattage et bouvillons d'embouche | Veaux d'abattage | Bœuf et veau habillés | Total | Production américaine | Consommation américaine | En % de la production américaine | En % de la consommation américaine |
| En milliers de lbs (poids en carcasses) | | | | | | | | |
| 1970 | 38,989 | 14,472 | 78,000 | 131,461 | 22,240,000 | 23,391,000 | .60 | .56 |
| 1971 | 69,784 | 14,161 | 74,683 | 158,628 | 22,414,000 | 23,491,000 | .70 | .70 |
| 1972 | 22,439 | 12,278 | 53,770 | 88,487 | 22,846,000 | 24,265,000 | .38 | .38 |
| 1973 | 49,319 | 7,294 | 55,487 | 112,100 | 21,634,000 | 23,058,000 | .51 | .48 |
| 1974 | 7,819 | 634 | 35,946 | 44,399 | 23,627,000 | 24,684,000 | .18 | .17 |
| 1975 | 72,879 | 365 | 22,534 | 95,778 | 24,855,000 | 25,676,000 | .38 | .37 |
| 1976 | 128,268 | 4,212 | 83,733 | 216,213 | 26,842,000 | 27,679,000 | .80 | .78 |
| Moyenne | 48,596 | 7,630 | 57,736 | 121,009 | 23,494,000 | 24,606,000 | 0.50 | 0.49 |

Sources: Agriculture Canada, *Revue du marché du bétail*, 1971, 1973, 1975, 1976.
Département de l'Agriculture, États-Unis, *Livestock and Meat Statistics*, (1973, Statistical Bulletin No. 522)
Agricultural Statistics (1976); *Livestock and Meat Situation* (LMS-213, février 1977)

TABLEAU VI – APPENDICE C
Toronto A1/A2 – Écart des prix du bouvillon de choix à Omaha

| Trimestre | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | Moyenne sur 5 ans |
|---------------------------|------|-------|-------|-------|------|----------------------|
| 1 ^{er} trimestre | 1.67 | 0.47 | 3.40 | 7.27 | 3.80 | 3.32 |
| 2 ^e trimestre | 1.41 | -0.09 | 6.83 | -0.94 | 3.33 | 2.11 |
| 3 ^e trimestre | 0.37 | 3.17 | 8.51 | 0.72 | 2.40 | 3.04 |
| 4 ^e trimestre | 2.11 | 6.34 | 12.99 | 3.29 | 1.78 | 5.30 |
| Écarts moyens | 1.39 | 2.47 | 7.93 | 2.58 | 2.82 | 3.44 |

Appendice D: Calcul des Coûts de Production

- Tableau I — Coûts en espèces — Entreprises de naisage — États-Unis 1975
- Tableau II — Dépenses comparées des naisseurs
- Tableau III — Coûts en espèces des naisseurs — Alberta et Saskatchewan
- Tableau IV — Coût de l'engraissement au Nébraska, 1977, bouvillons d'engraissement
- Tableau V — Étude ontarienne sur les parcs d'engraissements, 1976
- Tableau VI — Aperçu des coûts supportés par les parcs d'engraissement en Alberta
- Tableau VII — Coûts de l'engraissement — Canada/États-Unis

TABLEAU 1 – APPENDICE D

Coûts en espèces – Entreprises de naissage – États-Unis 1975¹

\$/vache (dollars canadiens)

| | Ceinture de maïs | Sud-est | Plaines du nord | Sud-ouest | Plaines situées entre les montagnes |
|---|-----------------------------|-------------------------------|------------------------------|------------------------------|--|
| | Nebraska, Wyoming | Carol. du Sud & Georgie | Montana Wyoming | Texas | Nevada et Utah |
| | Troupeau de 50 vaches | Troupeau de 50 vaches | Troupeau de 150 vaches | Troupeau de 300 vaches | Troupeau de 300 vaches |
| Coût du fourrage d'hiver | 68.43 | 46.34 | 31.79 | 27.19 | 56.20 |
| Main-d'œuvre | .28 | .28 | .28 | .30 | .25 |
| Intérêt sur le capital d'exploitation | 7.33 | 7.53 | 3.49 | 3.26 | 3.50 |
| Autres coûts en espèces | 35.50 | 29.67 | 23.96 | 32.83 | 20.90 |
| Total | 111.11 | 83.87 | 59.54 | 63.58 | 80.85 |
| Coût moyen par vache | \$79.85 | | | | |
| Coût moyen par veau (85% de la production de veaux) | \$93.90 | | | | |
| Coût moyen par quintal de veau (veaux de 450 lbs) | \$20.86 | | | | |

¹Département de l'Agriculture, États-Unis, «*Estimated Production and Expenses for Beef Cow Calf Enterprises in Five Regions in the U.S.*», *Livestock and Meat Situation*, Washington, D.C., août 1976.

TABLEAU II – APPENDICE D
Dépenses comparées des naisseurs

| | Canada ¹ | | United States ² | |
|--|--|--|-----------------------------|----------------------------------|
| | Alberta | | Nebraska | |
| | Région d'élevage 175 vaches 1977 | Région de polyculture 100 vaches 1977 | Région d'élevage 1977 | Région de polyculture 1977 |
| - \$ canadiens par vache (\$ américains X 0.98) ³ | | | | |
| Coût du fourrage d'hiver | 77.42 | 121.91 | 92.46 | 56.35 |
| Main-d'œuvre | .30 | .30 | .29 | .29 |
| Intérêt sur le capital d'exploitation | 5.15 | 8.59 | 8.57 | 5.54 |
| Autres coûts en espèces | 32.74 | 25.35 | 11.86 | 13.38 |
| Coût total par vache | 115.61 | 156.15 | 113.18 | 75.56 |
| Coût total par veau (85% des veaux produits) | 135.95 | 183.63 | 133.09 | 88.86 |
| Coût par quintal de veau produit (veaux de 450 livres) | 30.20 | 40.81 | 29.57 | 19.75 |
| | \$35.50 | | \$24.66 | |
| Coût moyen par quintal de veau produit | Différence entre le Canada et les États-Unis - \$10.54 | | | |

Dans le tableau II, on établit une comparaison entre deux régions de chaque pays, l'Alberta et le Nebraska. L'Alberta est la principale province productrice de bétail au Canada. Les exemples sont tirés d'une région d'élevage type (Buffalo, Alberta) et d'une zone prospère de polyculture mixte où il y a de vastes troupeaux (Westlock, Alberta). Au Nebraska l'élevage aussi est intensif et il existe deux régions de production bien distinctes, la ceinture de maïs ou région de polyculture dans l'est, et la région d'élevage dans l'ouest. Le tableau montre que dans les régions d'élevage, les coûts de production sont sensiblement les mêmes, soit \$30.20 et \$29.57, alors que dans la région de polyculture mixte, il existe un gros écart des coûts, soit \$40.81 et \$19.75. La différence moyenne de \$10.54 équivaut presque à la différence indiquée au niveau national. La principale variable dans ces exemples se situe là encore dans les coûts du fourrage d'hiver. En Alberta, l'élevage se fait dans le sud et l'est de la province où les hivers sont doux, et la polyculture mixte dans les régions centrales et septentrionales où la période d'affouragement d'hiver

¹ Alberta Agriculture, *A Consensus of Costs and Returns, Production Economics Branch*, rapports N° 132 et 104 (rajusté d'après les coûts de 1977, selon le rapport N° 132), Edmonton, 1976, 1977.

² Université de Nebraska, *Estimated Crop and Production Costs*, Nebraska 1977, Department of Agricultural Economics, (Lincoln, Nebraska 1976)

dure habituellement 180 jours.³ Dans de nombreux cas, les fermes où se pratique la polyculture ont des déchets de céréales, mais ne peuvent les utiliser pleinement.

³ Bank of Canada Review, Ottawa, July 1977 (1976 Average Rates)

TABLEAU III – APPENDICE D
Coûts en espèces des naisseurs – Alberta et Saskatchewan – 1975
Canada
\$/Vache

| | Moyenne de l'Alberta 138 vaches | Moyenne de la Saskatchewan 50 vaches, paille-grain |
|---|---------------------------------------|---|
| Coût du fourrage d'hiver | 103.88 | 78.10 |
| Main-d'œuvre | .30 | .30 |
| Intérêt sur le capital d'exploitation | 8.79 | 8.25 |
| Autres coûts en espèces | 30.23 | 25.60 |
| Coût par vache | 143.20 | 112.25 |
| Coût par veau (85% des veaux produits) | 168.40 | 131.99 |
| Coût par quintal de veau produit (Veaux de 450 livres) | 37.42 | 29.33 |
| Moyenne de l'Alberta et de la Saskatchewan | \$33.37 | |

Pour appuyer les moyennes d'Agriculture Canada, deux études indépendantes de l'Alberta et de la Saskatchewan ont été consultées. D'après les données de 1975, les coûts en espèces de l'Alberta se rapprochent beaucoup de la moyenne canadienne, tandis que ceux de la Saskatchewan lui sont légèrement inférieurs. Ces données sont les meilleurs qu'on ait pu obtenir de l'Alberta et de la Saskatchewan, et on note une variation importante des coûts en espèces finals. En discutant de ces chiffres avec ceux qui les avaient établis, il est apparu clairement que la Saskatchewan part d'hypothèses plus strictes en matière de coûts que l'Alberta, ce qui donne une idée des problèmes que pose la comparaison des coûts d'une région à l'autre. La moyenne de ces deux grandes provinces productrices de bœuf est de \$33.37 le quintal de veau produit, ce qui dépasse la moyenne canadienne, qui était de \$31.50 pour 1975, et qui l'emporte bien sur la moyenne américaine, de \$20.86.

¹ Agriculture Alberta, *Cow-Calf Production Costs and Returns 1970-1976*, Production Economics Branch, Edmonton (Alberta), août 1976.

² Ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan, *Estimated Beef Calf Production Costs*, Marketing and Economics Branch, Regina (Saskatchewan), juin 1977.

TABLEAU IV – APPENDICE D

Coût de l'engraissement au Nébraska, 1977, Bouvillons d'engraissement

| | Grain et foin | | Maïs ensilé | |
|---|---|---|---|---|
| | Bouvillons de 700 à 1,100 lbs Courte durée d'engrais- sement | Bouvillons de 500 à 1,100 lbs Longue durée d'engrais- sement | Bouvillons de 650 à 1,100 lbs Courte durée d'engrais- sement | Bouvillons de 450 à 1,050 lbs Longue durée d'engrais- sement |
| | \$ le bouvillon | \$ le bouvillon | \$ le bouvillon | \$ le bouvillon |
| Frais d'engraissement | 134.60 | 186.75 | 128.11 | 168.97 |
| Intérêt sur les animaux d'embouche | 9.90 | 10.90 | 14.80 | 13.50 |
| Autres coûts | | | | |
| Frais divers | 3.40 | 3.40 | 4.20 | 4.50 |
| Soins vétérinaires | 2.55 | 3.30 | 2.60 | 3.10 |
| Main-d'œuvre (équivalent canadien) | 2.00 | 4.00 | 2.00 | 4.00 |
| Installations et équipement | 8.25 | 8.70 | 10.40 | 11.45 |
| Impôts | 3.55 | 2.35 | 3.55 | 2.35 |
| Coût total | 164.25 | 219.40 | 165.66 | 223.67 |
| Livres gagnées | 450 | 600 | 450 | 650 |
| Coût en dollars pour 100 lbs de gain | 36.50 | 36.50 | 36.81 | 31.97 |
| Moyenne pour le Nébraska | | | | |
| \$35.45/les 100 lbs de gain | | | | |

Source: University of Nebraska, *Estimated Crop and Livestock Production Costs*,
Department of Agricultural Economics, Report No. 72, Lincoln (Nebraska)
 1976.

¹Dans l'exemple du Nébraska, les frais de main-d'œuvre ont été calculés autrement que
 dans l'exemple canadien, de sorte que nous avons utilisé partout les chiffres canadiens.

TABLEAU V – APPENDICE D

Etude ontarienne sur les parcs d'engraissement 1976

Moyenne pour 32 parcs d'engraissement, 1976. Courte durée d'engraissement

| | \$/ les cent livres de gain |
|---|-----------------------------|
| Frais d'engraissement | 34.62 |
| Intérêt sur les animaux d'embouche | 5.26 |
| Frais divers | 4.76 |
| Coûts en espèces/les 100 livres de gain | \$44.64 |

TABLEAU VI – APPENDICE D

Aperçu des coûts supportés par les parcs d'engraissement en Alberta²

Dépenses courantes pour mai, juin, juillet 1977

Courte durée d'engraissement

| Producteur | Coût les 100 livres de gain Avril – Mai 1977 |
|--|---|
| V & B Feeds – Vauxhall (Alberta) | \$49.12 |
| W.W. Feeders – Lethbridge (Alberta) | 47.00 |
| Hi-Way 52 Feeders – Raymond (Alberta) | 47.90 |
| Vanee Livestock Ltd. ³ – Lethbridge (Alberta) | 47.66 |
| Coût moyen | \$47.92 |

Outre ce témoignage tiré des délibérations du Comité, nous avons obtenu, en communiquant avec des producteurs, les données suivantes:

- (a) Haney Farm – Picture Butte (Alberta)
\$47.00/les 100 livres de gain (courte durée d'engraissement) juin 1977
- (b) Custom Feedlot – Calgary (Alberta)
\$43.35/les 100 livres de gain (courte durée d'engraissement) juin 1977
- (c) Prime Feeders – Fort Macleod (Alberta)
\$49.76/les 100 livres de gain (courte durée d'engraissement) mai 1977
- (d) John Pahara, Lethbridge (Alberta)
\$48.90/les 100 livres de gain (courte durée d'engraissement) juin 1977.

¹Abraham, F. et L. Small, *Beef Feedlot Cost Study Southern and Western Ontario, 1976* Ontario Ministry of Agriculture and Food, Université de Guelph (Guelph, Ontario 1976)

²Comité sénatorial permanent de l'agriculture, Enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf, fascicule n° 16

³Ce calcul a porté uniquement sur les parcs d'engraissement nos 1, 2 et 3 qui figurent à la page 16A:6 du fascicule n° 16 des délibérations du Comité.

TABLEAU VII – APPENDICE D

Coûts de l'engraisement
Canada/États-Unis

| Intrants canadiens | Intrants des États-Unis |
|--|--|
| Orge – \$1.82 le boisseau (83.50 la tonne) (Juillet 1977) ¹ | Orge – \$1.36 (62.50 la tonne) 9 août 1977 ⁶ |
| Blé de provende – \$2.31 le boisseau ² \$2.53 le boisseau ³ | Blé de provende Colorado – \$1.86 le boisseau ⁷ Kansas – \$2 le boisseau à la livraison ⁸ Nebraska – \$2.16 le boisseau ⁹ |
| Maïs d'ensilage – Contrats de nouvelle récolte – \$17 à la livraison ⁴ | Maïs d'ensilage – Contrats de nouvelle récolte Texas – \$11.50 la tonne à la livraison ¹⁰ Kansas – \$11 la tonne à la livraison ¹¹ |
| Maïs – Chatham – \$3.25 le quintal ⁵ (\$1.94 le boisseau) | Maïs en grain – Texas – \$3.25 le quintal à la livraison ¹² Colorado – \$2.90 le quintal à la livraison ¹³ Nebraska – \$2.88 le quintal ¹⁴ |

¹ Office canadien des provendes, Moyenne mensuelle des prix des provendes, juillet 1977, à la tête des Grands lacs.

² Prix au comptant à Winnipeg, 23 août 1977 (blé rouge de printemps n° 3 \$84.70).

³ Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, Service de renseignements sur l'état des marchés, Toronto, 23 août 1977.

⁴ Ontario Corn Council, Bulletin mensuel, Toronto, août 1977.

⁵ Ouvrage cité.

⁶ Département de l'Agriculture, États-Unis, *Feed Grain Market News*, Washington, D.C. (base Minneapolis)

⁷ Far Feeders, Greely, Colorado, juillet 1977.

⁸ Ham Feedlot, Kansas, juillet 1977.

⁹ University of Nebraska, *Cornhusker Economics*, Institut d'économie agricole, Lincoln, Nebraska, le 5 août 1977.

¹⁰ Hoelscher, Marcus, nutritionniste-conseil, Hereford, Texas, août 1977.

¹¹ Ham Feedlot, Kansas, juillet 1977.

¹² Ouvrage cité.

¹³ Far Feeders, Greely, Colorado.

¹⁴ University of Nebraska, *Cornhusker Economics*, Institut d'économie agricole, Lincoln, Nebraska, 5 août 1977.



Canada Post
Postage paid

Postes Canada
Port payé

**FIRST PREMIÈRE
CLASS CLASSE**

**K1A 0S7
OTTAWA**

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S7*



Second Session
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

INDEX

INDEX

OF PROCEEDINGS

DES DÉLIBÉRATIONS

(Issues Nos. 1 to 24 inclusive)

(Fascicules nos 1 à 24 inclusivement)



Prepared
by the
Reference Branch,
LIBRARY OF PARLIAMENT

Compilé
par le
Service de référence,
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on Agriculture

2nd Session, 30th Parliament, 1976-77

INDEX

(Issues 1 to 24 inclusively)

Act to amend Canadian Wheat Board Act respecting establishment of marketing plans and to amend Western Grain Stabilization Act in consequence thereof

See

Bill C-34

Advance Payments for Crops Act

See

Bill C-2

Agricultural Products Marketing Act

Bill C-34, relationship 21:7, 13; 22:13-4, 15; 23:17, 20, 22

Agricultural Stabilization Act

Cattle, definition 9:61

Importance 17:8

Ontario Farm Income Stabilization Act, complement 7:42-3

See also

Beef Industry, Stabilization. Programs. Slaughter cattle subsidy

Agricultural Stabilization Board

Beef stabilization, role 9:16

CFA presentation 1:10

Agriculture Department

Food Systems Branch, role 10:6

Import-export commission, possibility 4:12-3

Information, reliability, OECD recognition 6:9, 14

Production and Marketing

Market information system 4:11, 13-4; 5:42; 6:9-11, 15-7, 33; 17:31-2

Canada Meat and Livestock Trade Report 4:13-4; 6:14-5, 19-20; 8:48

Improvements, proposed 6:34-5

Publications, list 6A:1, 2

Rail grade prices 6:26-7, 29, 44

Statistics Canada, cooperation 6:17

Role 6:7; 9:29

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent de l'Agriculture

2^e Session, 30^e Législature, 1976-77

INDEX

(Fascicules 1 à 24 inclusivement)

ARDA*Voir*

Programme aménagement rural et développement agricole

Afrique

Bœuf, industrie 1A:11; 7A:9

Agriculture, Comité sénatorial permanent

CJOH-TV, présence 7:23-4

Mackenzie, Commission, étude rapport 3:10

Motion

...Conseil privé communiquer...études faites...cadre rapport commission d'enquête...; adoptée 3:4-5, 37-8

Nature enquête 3:6

Ordre de renvoi 1:3; 3:4

Rapports

Kent, comté, 29 sept., 1976 11:6-38

Programme développement petites exploitations, 21 déc., 1973—Recommandations 11:26

Stabilisation industrie bœuf, témoins, liste 24:197-201

Agriculture, Industrie

Auto-suffisance 15:42-3

Bœuf, industrie, relations 13:37-8, 43

Changements technologiques, adaptation 10:16, 22

Commerce

Balance 1:38; 1A:19

1971-1975 1:38-9; 1A:19, 21

Est-Ouest 10:18

Situation 15:11

Commercialisation près source production 10:19

Concurrence 13:36-7

Coûts 13:6

Fermes

Exploitations familiales 1:64, 89; 2:52; 3:24; 5:9; 8:28; 10:18; 16:38

Modèles, expérimentales 8:28-9, 76-7

Importance 1:64; 3:22; 9:48; 15:15

Agriculture Industry

- Beef industry, relationship 1:8, 38; 13:37-8, 43
- Competition 13:36-7
- Farms
 - Family, importance 1:64, 89; 2:52; 3:24; 5:9-10, 38-9; 8:7; 10:18; 16:38
 - Inputs, prices, comparison 7A:14
 - Organizations, role 7:65-6, 82-4; 8:92
- Food retailing, market concentration 10:14-5, 37
- Freight rates 13:38-9
- Importance 1:64; 3:22; 9:48; 15:15
- Income
 - Farm 7:103, 106; 13:6; 15:12
 - Producers, increase 7:103
- Investments 15:12
- Legislation, federal-provincial responsibility 10:14
- Market control, competition policy, problems 10:16
- Marketing
 - Boards 5:36; 13:7
 - Near source of production 10:19
- Meat, consumption 7A:10
- Pasture, water problems 13:49-50
- Policy, basis 1:43; 8:10; 9:48; 10:15-7, 18; 15:16
- Prairie Agricultural Policy Institute, development, recommendation 10:15, 36
- Prices
 - Farm input costs, comparison 7:76; 7A:14
 - Meat, poultry 7:75
 - World capitals, survey 7A:12
- Problems 1:38; 7:104-5; 10:19; 15:30-1
- Producers, income, increase 7:103
- Production, decline 1:38
- Productivity, situation 10:27-8, 37; 15:12
- Research and development, importance 1:47, 79
- Self-sufficiency 15:42
- Statistics, availability 6:11-4
- Taxation reforms, need 1:46, 64; 2:50, 52; 8:86; 9:47, 62-3; 10:15-6; 13:7, 31, 32
- Technological change, accommodation 10:16, 22
- Trade 1:38; 1A:18, 20; 15:11
 - East-west 10:18
- Western Canada, decline 10:19

Agriculture Institute of Canada

- Beef industry
 - Brief 8:80-7
 - Correction 8:97
 - Preparation 8:88-9
 - Research 8:91-2
- National Council 8:88

Agriculture Standing Senate Committee

- B.C. Agriculture Minister, telegram, appearance regrets 7:6
- Beef industry, stabilization, witnesses, list 24:83-6
- Motion
 - ... Request Privy Council make available ... Background Studies to Commission Inquiry marketing of beef and veal—'76 ...; carried 3:4-5, 37-8; 7:6
- Order of Reference
 - Agricultural industry 1:3

- Indices investissements agricoles et prix produits agricoles 1972-1976 7A:15
- Industrie alimentaire de détail, concentration marchés 10:14-5, 37
- Institut politique agricole des Prairies, mise sur pied, recommandation 10:15, 36
- Investissements 15:12
- Législation, responsabilité fédérale-provinciale 10:14
- Marché, contrôle, politique concurrence, problèmes 10:16
- Offices commercialisation 13:7; 15:16-7
- Organisations d'exploitants agricoles 2:23; 7:65-6, 82-4; 8:92
- Ouest, problèmes 10:19
- Pâturages, approvisionnement eau, problèmes 13:49-50
- Politique gouvernementale, évaluation, propositions 1:38, 43, 45-6; 8:7, 21, 93; 10:15-7, 18; 15:16
- Prix détail aliments, capitales mondiales, relevé 7:75; 7A:13
- Problèmes 1:38; 7:104-5; 10:19; 15:30-1
- Productivité, situation 10:27-8, 37; 15:12
- Réformes fiscales 1:46-7, 64; 2:50-1, 52; 7:99; 9:45, 62-3; 10:16; 13:7, 31, 32
- Revenus, situation 7:103, 106; 13:6; 15:12
- Tarifs 13:38-9

Agriculture, Ministère

- Bétail, industrie
 - «(The) Canadian Beef System, 1976», document 7:69-70
 - Information sur marchés 1:28; 3:34, 36-7; 5:26, 42; 6:9-11, 14-5, 29-36; 17:31-2
 - OCDE, qualité, reconnaissance 6:9, 31
 - Production et marchés, publications 6A:1
 - Rapport sur bétail et commerce viande au Canada 6:14-6, 20
 - Rapports sur marchés régionaux 6A:2
 - Service information sur marchés 6:9-10
 - Direction circuits alimentaires, rôle 10:6
 - Diversification activités, critique 7:32

Agronomes

- Nouveau Brunswick, nombre restreint 11:15, 16

Air Canada

- Viande servie aux passagers 4:17; 7:75

Alberta, Province

- Agriculture, industrie, revenu brut 9:68-9
- Agriculture, Min., mémoire, discussion, industrie bœuf 9:41-77
- Bœuf, industrie
 - Commercialisation 15:56-7; 16:23-4
 - Consommation 1:87
 - Cow-calf Support Program 1:17-9; 106; 2:58-9; 5:38; 9:53, 54-5, 60, 66-70
 - Éleveurs-naisseurs, importance 9:56-7
 - Engraissement 9:55, 63-4; 16:7, 30-1; 24:226
 - Hi-Way (52) Feeders Ltd. 16:12-3; 16A:7
 - Jakubczyk, Hans, Enchant 16:7-8, 13, 18; 16A:4-5
 - Pertes 16:8, 18, 33, 37
 - Profits 16:17, 32
 - V & B Feeds Ltd. 16:33-4; 16A:9
 - Vanee 16:10-2, 13, 31, 34; 16A:6

Inquiry stabilization beef industry 3:4

Procedure

Alberta Agriculture Dept., transparencies, presentation 9:71

CJOH Television, presence 7:23-4

Reports

Kent County, Sept. 29, 1976 11:6-38

Small Farm Development Program, Dec. 21, 1973—
Recommendations 11:26

Agronomists

New Brunswick, decrease 11:15, 16

Alberta, Province

Agriculture Dept.

Beef industry, policy 9:53

Brief, opinion 9:41-77

Agriculture industry

Forage, production 9:46

Gross income 9:68-9

Land, value 9:64-5

Beef industry

Consumption 1:87

Cow-calf

Operation, situation 9:53, 54, 56; 24:108

Producers' income 7:69; 9:53, 54

Support Programs 1:7, 17, 105-6; 2:58-9; 9:55, 59-60,
66, 70

Cows, heifers, number 1:20; 9:42

Exports, other provinces 1:85-6; 3:22; 9:42, 49, 59, 64

Feeding 9:55, 63-4; 16:7, 30-1

Hi-Way (52) Feeders Ltd. 16:12-3; 16A:7

Jakubczyk, Hans, Enchant 16:7-8, 13, 18; 16A:4-5

Losses 16:8, 18, 33, 37

Profit 16:17, 32

V & B Feeds Ltd. 16:33-4; 16A:9

Vanee's 16:10-2, 13, 31, 34; 16A:6

Willow-Wood Feeders Ltd. 16:30-2; 16A:8

Finishing beef 9:55, 56-7

Importance 9:42, 68

Investment, costs 9:64-5

Marketing 15:56-7; 16:23-4

Meat processing 9:42

Prices 1:8, 34, 103-4

Problems 9:43

Production 9:42, 55, 69-70

Costs 1:8; 8:66; 9:56-7; 16:7-8; 24:108, 110

Profits, guarantee 9:63

Slaughtering 9:42

Cows, number 3:18

Trade, United States, importance 9:49

Transportation

Importance 9:45

Rates, problem 9:57

Cattle, prices 1973-76, table 1A:4

Dairy industry

Milk, production 1:98

Subsidy program 1:97, 98

Grain industry, prices 16A:3-9

Willow-Wood Feeders Ltd. 16:30-2; 16A:8

É.-U. commerce 9:49

Exportation autres provinces 9:57-8

Investissements, frais 9:64

Prix 1A:5

Production

Coûts 1:8; 8:66; 9:56-7; 16:7-8; 24:224, 226

Situation 9:42-3, 53, 55

Profits garantis 9:63

Revenu, situation 9:68

Transport 9:45

Vaches boucherie, génisses, nombre 1:20; 9:42

Commissions Hall, Snaively, représentations re transport 9:41

Grains de provende, prix 16A:3-9

Industrie laitière, contingentement 1:97

Porc, industrie, déclin 9:64

Alberta Cattle Commission

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 1:94-107

Structure, membres 1:94, 99-100, 101-2

Allaby, M. Stuart, Directeur services aux bestiaux, Min. Agriculture et Commercialisation, N.-É.

Stabilisation industrie bœuf 8:43, 50, 53, 56-60

Allewell, M. Donald, Directeur, National Livestock Markets Assoc.

Stabilisation industrie bœuf 15:39-43, 51-8, 62-3

Altona, installations aplatissement

Système volontaire livraison pour tournesol 19:7-8; 22:7

Anderson, M. Boyd, Président, Canadian Cattleman's Association

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 1:48-60

Mémoire 1:32-47

Animaux de ferme et leurs produits, Loi

Coordination fédérale-provinciale 15:36

Antilles

Bœuf, industrie, importation 1:13

Argentine

Bétail, accroissement procentuel 1A:11

Bœuf, industrie

Commerce 3:12; 7A:9

Consommation 7:75

Argue, hon. Hazen, sénateur (Regina), Président du Comité

Bill C-34 19:5, 7, 10-1, 17-23, 25-6; 21:5-6, 10, 14, 22-5;
22:5-6, 8-15; 23:7, 10-1, 13-6, 18, 25

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:6-7, 13-6, 19-20,
24, 29, 31, 40, 42, 47-8, 51, 53-4, 57-8, 60, 65, 68-70,
73-5, 77-9, 87, 89, 92-3, 96-8, 100-1, 105-8; 2:5, 9-11,
16-9, 21-4, 35-8, 41-2, 44, 53-4, 56-60; 3:6-7, 10-1, 21-2,
30, 36-8; 4:6, 25-6, 29, 34-6; 5:6, 18, 20, 24-5, 28, 30,

Hall and Snavely Commissions, presentations re transportation 9:41

Pork industry

Bilateral agreements, Japan 9:38

Decline 9:64

Marketing Board 9:75

Stabilization program 1:101

Alberta Cattle Commission

Beef industry, brief, discussion 1:94-108

Canadian Cattlemen's Association, relationship 1:99-100

Organization, structure, membership 1:94, 99, 101-2

Allaby, Stuart, Director, Livestock Services, Nova Scotia Agriculture and Marketing Dept.

Beef industry 8:43-60

Allewell, Donald, Director, National Livestock Markets Assoc.

Beef industry stabilization 15:39-43, 51-8, 62-3

Altona crushing plant

Voluntary pooling for sunflower seed 19:7-8; 22:7

Anderson, Boyd, President, Canadian Cattlemen's Association

Beef industry 1:32-60

Argentina

Beef industry

Cattle population 1A:10

Exports-imports, statistics 7A:8

Argue, Hon. Hazen, Senator (Regina), Committee Chairman

Bill C-34 19:5, 7, 10-1, 17-23, 25-6; 21:5-6, 10, 14, 22-5; 22:5-6, 8-15; 23:7, 10-1, 13-6, 18, 25

Inquiry, Canadian beef industry 1:6-7, 13-6, 19-20, 24, 29, 31, 40, 42, 47-8, 51, 53-4, 57-8, 60, 65, 68-70, 73-5, 77-9, 87, 89, 92-3, 96-8, 100-1, 105-8; 2:5, 9-11, 16-9, 21-4, 35-8, 41-2, 44, 53-4, 56-60; 3:6-7, 10-1, 21-2, 30, 36-8; 4:6, 25-6, 29, 34-6; 5:6, 18, 20, 24-5, 28, 30, 35-40, 47-8; 6:6, 11, 13-7, 20-3, 33-9; 7:6, 14, 22-4, 28-33, 35-6, 50-2, 58-9, 62-4, 79, 83-9, 91, 95-6, 102-3, 108, 110, 112-3; 8:6, 10-1, 15, 22-3, 26, 34, 39, 51-4, 59-60, 64, 72, 80, 87-9, 91, 96-7, 99-101, 104; 9:6, 20, 27, 29-30, 35, 41, 51, 58, 61-3, 65, 70-2, 77, 89, 114; 10:6, 20, 23-8, 31, 33, 35-7; 15:6, 15, 18-9, 26-8, 31-3, 39-40, 60-3; 16:6, 9, 12-3, 15-8, 21-2, 25, 29-30, 32-3, 35, 38, 42, 47-9, 52-3; 17:6, 10, 14, 18-9, 22, 27-8, 30, 32-3; 20:6, 12-3, 17, 21, 24-7, 29-34, 36-8, 41-5

Review implementation recommendations—Agriculture Kent County, N.B. 11:5-6, 8-9, 14-6, 18-22, 26, 29, 31, 33, 38; 12:5, 7, 9-10, 14, 21-3

Atkinson, Roy, President, National Farmers' Union

Beef industry

Discussion 7:79-95

Statement 7:64-79

35-40, 47-8; 6:6, 11, 13-7, 20-3, 33-9; 7:6, 14, 22-4, 28-33, 35-6, 50-2, 58-9; 7:6, 14, 22-4, 28-33, 35-6, 50-2, 58-9, 62-4, 79, 83-9, 91, 95-6, 102-3, 108, 110, 112-3; 8:6, 10-1, 15, 22-3, 26, 34, 39, 51-4, 59-60, 64, 72, 80, 87-9, 91, 96-7, 99-101, 104; 9:6, 20, 27, 29-30, 35, 41, 51, 58, 61-3, 65, 70-2, 77, 89, 114; 10:6, 20, 23-8, 31, 33, 35-7; 15:6, 15, 18-9, 26-8, 31-3, 39-40, 60-3; 16:6, 9, 12-3, 15-8, 21-2, 25, 29-30, 32-3, 35, 38, 42, 48-9, 52-3; 17:6, 10, 14, 18-9, 22, 27-8, 30, 32-3; 20:6, 12-3, 17, 21, 24-7, 29-34, 36-8, 41-5

Revue mise en application recommandations... Agriculture Comté de Kent, N.-B. 11:5-6, 8-9, 14-6, 18-22, 26, 29, 31, 33, 38; 12:5, 7, 9-10, 14, 21-3

Association des consommateurs du Canada

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 7:96-112

Structure, activités 7:96, 107-8, 109

Association des éleveurs de bœuf de la Nouvelle-Écosse

Bœuf, industrie, discussion 8:38-60

Association des éleveurs de l'Ontario

Commercialisation, études 5:25

Association des éleveurs du Nouveau-Brunswick

Lettre au Comité re stabilisation industrie bœuf 8A:2-6

Assurance-récolte, Programme

Niveau soutien 9:112

Atkinson, M. Roy, Président, Syndicat national des cultivateurs

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 7:79-95

Mémoire 7:64-79

Auditeur général

Gestion et contrôle financiers, rapport, citation 2:46-7

Australie

Australian Meat Board, liste diversification 9:48

Bœuf, industrie

Accord avec Canada 3:10, 13, 32; 4:7, 8-15; 4A:2-4

Bœuf

Kobe, production 8:98

(de) Transformation, concurrence 3:11-2; 10:30-1

Exportation 1:11, 37, 67-8; 1A:17; 2:44-5; 3:8, 10, 11, 20, 31-2; 4:15-6; 5:40, 44-5; 7:43, 44-5, 51, 59, 74; 7A:3; 8:44-5, 71, 85, 99; 9:48, 71, 72-4; 9A:3

Importation 7A:9

Offre, situation 1:35; 1A:11; 2:39; 3:20

Problèmes 9:7-8; 10:30-1

Production, subventions 2:21

Système recensement 3:33

Office commercialisation viande 17:23

Baker, M. A. G., Division bestiaux, viandes et produits laitiers, Min. Industrie et Commerce

Importation-exportation, contrôles 4:13, 16-7, 27, 32; 18:9, 14-5, 19-26

Attorney-General of Canada v. Manitoba Egg and Poultry Association, case

Canadian Wheat Board Act, validity 23:9

Australia

Beef industry

Beef cattle, population 1:35; 1A:10; 3:33

Canada, agreements 2:45; 3:10, 13; 4:7, 8-12, 14-6, 20-3, 24-7; 4A:2-4

Exports, amount 1:11, 37, 67-8; 1A:16; 2:45, 53; 3:11, 12, 32; 4:7, 14; 7:45; 7A:2, 8; 8:45; 9:72; 9A:3

Manufacturing beef, competition 3:11-2; 10:30-1

Meat Board Diversification List 9:48

Production

Conditions 3:11; 10:30-1

Kobe beef 8:98

Supply 2:38

High commissioner, letter reply, beef, veal agreements 4A:3-4

Meat marketing authority 17:23

Baker, A.G., Livestock, Meat and Dairy Products Division, Industry, Trade and Commerce Dept.

Beef industry, import control 4:13-7, 27, 32; 18:9, 14-5, 19-26

Battle River Citizens' Group

Beef industry, brief, discussion 2:44-60

Membership, structure, role 2:44-5, 54

Beattie, Allan W., President, Agriculture Institute of Canada

Beef industry, stabilization

Brief 8:80-7

Discussion 8:88-104

Beef Insurance Plan

See

Individual provinces

Beef Industry

Australian Meat Board Diversification, list, effect 9:48

Beef

Box packed

Definition 6:27-8

Importance 2:52; 7:49, 53, 61; 8:100

Manufactured, processed 1:42, 104-5; 3:11-2; 4:17, 29-30; 7:46-7, 55; 8:100; 9:58; 10:30; 15:10, 17-8; 20:14-5

Quality 8:31; 9:40; 16:19; 20:44-5

Breeding herds, inventory 5:7, 16, 27

Calves

"Light veal", definition 8:47

Population 5:7; 6:37

Production, problems 8:33; 9:91-2

Type, differences 2:41-2

"Canadian Beef System, 1976", document, table 7:69-70

Competition

Domestic market 8:98; 9:52, 75; 15:44-55

Other countries 3:11-2; 4:19, 27-9, 32; 7:104; 8:27, 42, 82, 97-8; 9:7, 36, 49, 52, 58; 10:30-1; 15:10, 41-2

Battle River Citizens' Group

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 2:44-60

Structure, membres 2:44, 45, 54

Beattie, M. Allan W., Président, Institut agricole du Canada

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 8:88-104

Mémoire 8:81-7

Bélisle, hon. Rhéal, sénateur (Sudbury)

Revue mise en application recommandations . . . Agriculture comté de Kent, N.-B. 12:9-10

Bell, hon. Ann Elizabeth Haddon, sénateur (Nanaimo-Malaspina)

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:26-7, 78-9

Bétail, Industrie

Accroissement procentuel nombre 1A:11

Bétail de boucherie, accroissement nombre, niveau international 1A:11

Cheptel, total 3:33-4; 6:37-8; 7:90-1; 20:30-1; 24:124, 136

Cuir, industrie, situation 20:14

Exportation 1:36, 72-3; 1A:15; 20:42-3

Garantie remboursement fédéral 16:49; 16A:10-1

Importation 1:36, 72-3; 1A:15

Marchés terminaux, importance 1:62-3, 77-8; 10:17

Nombre total dans certains pays, 1970-76 24:133-4

Rentabilité 10:21; 15:15

Suif, utilisation 20:14

Transport, chemins de fer, situation 16:49-52

Voir aussi

Bétail-Céréales, Industries

Bœuf, Industrie

Bétail-Céréales, Industries

Accord international sur blé, effet 10:22, 29

Comparaison, relation 1:33-4, 39, 42; 3:7; 5:7-8, 11, 15-6, 44; 5A:10; 7:76; 7A:17; 8:81, 91; 9:32-45; 10:9, 19-20

Conflits et possibilités

Commercialisation 10:9-11

Législation agricole et concurrence 10:14-5

Production 10:8-9

Transport

Compensation 10:13-4, 23-4

Détérioration services 10:11-2, 17-8, 22-3

Financement après réorganisation 10:12, 22-3

Organisation rationnelle 10:12, 24

Taux statutaires, injustice 1:42; 2:22; 7:9-10; 10:12-3, 18, 20, 22-4

Voir aussi

"Meat-Grain Interface Project"

«Bétail et commerce de la viande au Canada»

Agriculture, min., publication 6:14

Bill C-2—Loi sur paiement anticipé des récoltes

Application 14:7, 9

Associations producteurs

- Consumption 1:33, 42, 87; 2:8, 40; 7:37, 70, 91, 96-7; 7A:10; 8:32-3, 99-100; 9:91-2; 20:9; 24:22
- Changing patterns 5:31, 39-40; 7:35-6, 46, 47, 52; 8:99-100; 10:29-30; 17:27-8; 20-14; 24:22
- Consumers' income, relationship 1:41, 105; 1A:22; 2:5-7; 5:44; 7:37, 97, 103
- Cow-calf producers
- Herds, size 1:71, 102; 2:37-8
 - Importance, problems 1:33; 2:8, 9-10, 25, 28-9, 31, 55; 8:81; 9:11-2, 16, 40
 - Lakeside Feeders 8:67
 - Priorities 2:30-1, 34
 - Production costs 1:34; 2:43; 7:69; 8:39, 40-2, 62, 84-5; 24:49, 107, 108
- Cows, number 1:20, 33, 35-6; 1A:2, 10, 12; 2:29; 5A:6; 7:70; 8:41
- Cutting, trimming practices 17:27
- Dairy herd 24:18
- Disease, control 7:10; 8:20; 16:19-21
- Distribution system, out moded 7:49, 50, 53, 97
- Exports
- Amount 7A:8; 8:82; 9:8, 33; 9A:3, 6; 20:8
 - European Economic Community 4:28-9, 33; 9:49, 87-8; 20:27
 - Imports, comparison 1:36, 72-3; 4:31; 9:33, 72-3, 87; 9A:3, 6
 - Italy 4:33
 - Japan 1:13; 4:28, 30-1; 9:49, 87-8; 9A:3
 - North America 1:9, 64
 - Situation 1:12-3, 72-3; 8:82; 9:8, 33; 15:11
 - United States 1:13, 36, 37; 1A:14, 16; 4:7, 19, 30; 7:46, 72-3; 8:42; 9:49, 58, 72-4; 9A:3, 6, 7; 16: 19, 42-3; 18:12-5; 20:12; 24:44-8, 103
- Exports-imports, controls
- Anti-Dumping Tribunal, role 7:10
- Bilateral agreements
- Australia-New Zealand 2:45; 3:10, 13, 31-2; 4:7, 8-12, 18-9, 20-3, 24-7; 4A:1-4; 7:44, 74; 8:50-1; 9:39; 18:16-7, 21-2
 - Letters, exchange 4A:1-5
 - Monitoring system 4:9-12, 13-6, 20-2, 22, 24-7; 4A:1, 4; 6:29-31; 18:16-7, 19
 - United States 3:10; 4:7, 8-10, 12, 13, 23-4; 4A:4-5; 7:74; 18:6
- Foreign import controls, effect 1:9, 12, 34, 37; 3:10, 31, 32-3; 4:8, 10, 13, 18-9, 23-4; 7:44, 45, 47; 18:14; 24:29
- History, background 4:7-8, 12
- Individual system 4:7, 8-9, 10; 18:16-7, 19-20
- Need 1:64, 67, 102; 2:7-8, 20-1; 4:20, 23; 7:9, 21-3, 46-7, 75-6, 92; 8:10, 30, 31, 46, 71, 85; 9:27-8, 36, 37, 85, 91, 102-3, 111-2; 10:17, 35; 16:21-3; 17:17-8, 21-2, 27; 20:40; 24:23
- Permits Act, evaluation, role 1:63, 96; 2:49; 4:6-7, 8-9; 7:43-4, 101; 24:73
- Quota system 1:12; 3:32; 7:35; 18:13; 24:71
- Tariffs 1:12, 36-7, 64, 67, 96; 2:7, 50; 3:13; 4:22, 30-1, 34-5; 7A:4; 8:45, 103; 9:43, 47-50, 57, 58; 10:17, 35; 17:4; 18:8-9, 17-8; 20A:3; 24:64-6, 71-2, 77
- Frais aux producteurs demandant paiements anticipés 14:6
- Prêts, paiements anticipés 14:7-8
- Commercialisation ordonnée 14:11-2
- Concurrence 14:13
- Récoltes 14:9-12
- Règlements 14:9-11, 13-5
- Remboursement 14:14
- Service au producteur obtenant paiement anticipé 14:6
- Coût 14:7
- Discussion, art. 5—Modalités 14:9
- Objectifs 14:8, 11
- Sans amendement 14:5, 16
- Bill C-34—Loi visant à modifier Loi sur Commission canadienne blé par création plans commercialisation et à modifier, en conséquence, Loi de stabilisation concernant grain de l'Ouest**
- Colza, production, coût 19:5, 18, 21-2, 23-4; 21:19; 23:10, 17, 19
- Commerce interprovincial, réglementation 23:9
- Discussion
- Art. 2—Définitions 22:6
 - Art. 3—Accords 22:6, 10
 - Art. 5—«Titulaire de permis» 22:14-5
 - Art. 8—Retenue réputée faire partie produit de vente du grain 22:8
 - Art. 10—Infraction et peine 19:26
 - Art. 35.1—Définitions 23:8
 - Art. 35.1(2)—Application 19:8
 - Art. 35.1(3)—Administration 19:8-9; 21:9
 - Art. 35.11(1)—Propositions de création 19:10, 11
 - Art. 35.12(a)—Création ou modification plan commercialisation 19:10; 23:8
 - Art. 35.15(i)(ii)—Accords 21:21
- Étude, cessation 23:5-6, 14, 16-8, 25
- Gouverneur en conseil, pouvoirs 19:5-6
- Historique 19:6, 18-9
- Opposition à 19:19
- Stabilisation grain de l'Ouest, Loi, modifications 23:17, 23-4
- Voir aussi*
- Commission canadienne du blé
 - Commission canadienne du blé, Loi
- Bill C-41**
- Voir*
- Stabilisation grain de l'Ouest, Loi
- Bill C-50**
- Voir*
- Stabilisation prix agricoles, Loi
- Bill C-176**
- Voir*
- Offices commercialisation produits de ferme, Loi
- Bœuf, Industrie**
- Abattage
- Diminution 3:18, 7:68; 9:9

Feeding

- East, West, comparison 16:36-7, 46-7; 24:51-2, 53-4
 Operator 16:40-2
 Programs 1:33, 41; 3:12, 14, 15; 5:3; 7:88; 8:12, 27; 9:9; 10:29-31
 Research, need 8:27, 28-9
 Feedlots, importance, problems 1:34, 42, 88, 107; 2:16; 5:11, 39; 7:37-8; 8:84; 16:7-18, 30-41; 16A:3-9
 Finished beef
 Importance 1:8; 3:12; 6:28; 7:37; 9:23, 54; 15:10
 Producers' losses, 1976 7:68
 Food Prices Review Board, reports 7:96
 Gatt negotiations, proposal 1:36-7, 96; 3:13, 17; 4:34-5; 7:48-9; 9:47, 102-3; 18:10; 24:73, 79-80
 Governments' involvement, evaluation 1:39-40, 42, 44-5, 60, 65-6; 2:22, 27, 32, 46-8, 54; 7:32, 40, 69, 77; 8:20; 9:7; 15:28, 40-1
 Grading systems 3:12, 30; 4:16-7, 29; 5:21, 40; 6:28; 7:46-7, 53, 55; 9:58, 75-6; 15:36-7; 16:41-2; 20:36-8
 Classification 9:67
 Cuts, choice, limitation 7:97
 Heifers, number 1:20-1; 1A:12
 History 1:8, 33-6, 39, 72-3; 2:25-8; 3:7-8; 5:5-8, 27-8, 31-2
 Hotels, restaurants, institutions (H.R.I.), categories, markets 4:17, 29; 6:27, 28; 7:46; 9:49, 58, 103, 104; 18:25-6; 20:32-3
 Importance, need 1:56; 2:6-7, 27, 45; 3:11, 13; 5:13; 7:36-7, 77, 96; 8:29-30, 42, 98; 9:7-8, 77; 10:21; 15:42; 24:16-8, 81
 Imports
 Amount 2:7; 4:16, 17, 18; 7:45, 24-5; 7A:2; 9:72, 73; 9A:3, 6; 18:7; 20:8-9
 Australia-New Zealand 1:11, 38, 67-8; 1A:16; 2:44-5, 53; 3:12, 31-2; 4:10, 14-6, 17-8, 24; 5:40; 6:30-1; 7:35, 45, 59, 74; 7A:2; 8:45; 9:72; 9A:3, 6; 10:30-1; 17:16; 18:15, 19, 23-6; 24:39, 57
 Certain countries, 1967-76 24:33-6
 Consequences 2:32-3, 38-9, 44-5; 3:11-2; 4:17-8, 19; 5:44-5; 7:35, 43, 51, 74, 75, 79; 8:71; 9:71-5; 15:41-2, 58-9; 17:16; 18:21; 20:40-3; 24:39, 42-3, 58-9, 68
 Domestic production, relationship 24:20
 Dumping 4:21, 22; 7:45-6
 Exports, comparison 1:36, 72-3; 4:31; 9:33, 72-3, 87; 9A:3, 6
 Guide price levels 24:72, 78-9
 Long-term policy 24:13-4, 57, 68-9, 70-1, 73-7
 United States 1:11, 36, 37, 68; 1A:14, 16; 3:32; 4:19, 29-30; 4A:4-5; 7:45, 55, 74, 79; 7A:12; 9:8, 72-3, 102-3; 9A:3, 6; 16:21-2, 42-3; 17:12-5; 24:44-8, 102
 Inquiry
 Importance 3:6; 24:11-5
 Object 7:98
 Previous, importance 7:96, 98, 101-2
 Inspection standards 1:62; 2:51; 7:61, 97; 10:17; 20:31-2
 Market information
 Agriculture Dept. 4:11, 13-4; 5:42; 6:9-11, 14-7, 19-20, 31-2, 34-7; 6A1-2; 8:48; 17:31-2
 Canfax 8:48; 17:30-1
 Imports 4:11, 14; 4A:1, 2-3; 6:29-31; 10:17; 16A:2

Données, tableaux 1A:17; 7A:7

Vaches 1:40; 2:7-8; 3:8, 16, 18; 7:81, 101; 9:9, 74
 Veaux 9:9

Agriculteurs, occupation secondaire 8:45-6, 70-1; 9:25

Auto-suffisance 3:12, 13-4, 15; 4:22, 31; 7:27, 77; 8:30; 9:8, 85, 98, 111

Bœuf

(en) Boîte 2:52; 6:27-8; 7:49, 53-4, 61; 8:100; 9:58

Qualité 8:31, 35-6, 61-2, 68; 16:19; 20:44-5

Transformé, traité 1:42, 104-5; 4:17, 29-30; 7:46-7, 55; 8:100; 9:58; 10:30-1; 15:10, 17-8; 20:14-5

Classement, système 1:62; 2:51; 5:30, 46-7; 6:22, 25-7; 8:68; 9:67, 75-6; 15:36-7; 16:41-2; 20:36-8; 20A:1

Détaillant, indications 20:38; 20A:1

Sur rail 1:62; 2:14-6, 51; 5:30, 46-7; 6:23, 24-9; 7:60, 9:66-7, 98-9; 10:33-5; 15:36; 16:27-8; 17:25; 20:36

Téléimprimeurs 9:67; 10:17, 34; 15:31

Commerce

Évolution récente 24:126-31

International, règles 18:18

Commercialisation

Bovins d'embouche 6:23-4; 10:32-3

Courtier 16:24-7

Cycles production, effet 9:12

Grossistes, détaillants, rôle 9:107

Lethbridge, Alb. 15:56-7; 16:38

Moyens variés 6:8; 7:70-1, 78, 110; 9:66; 10:33, 15:35-7

Problèmes, changements, nécessaires 1:30, 59, 76, 103; 2:31, 47; 3:10, 12, 14, 15-6, 27-8, 35; 5:46-7; 7:20-1, 49-50, 60-1, 71-2, 76, 94; 8A:2-5; 9:14, 50, 86; 10:31-5; 15:35-6, 44; 16:23-7, 38-9; 16A:3; 17:27; 20:29-30; 24:126, 182-3

Producteur, rôle 7:72, 76; 9:82, 83, 86; 13:39-41, 44-5, 47; 15:57-8

«Trends in Cattle and Calf Marketings at Public Stockyards», art. 7:70

Vente aux enchères 1:62-3; 2:18; 5:30, 46-7; 7:78; 10:32-5; 15:36, 51, 54-6; 16:25-7; 17:26; 20:19, 30; 20A:2

Concurrence 2:31; 3:11-2; 4:27-8, 32; 6:7; 7:49, 104-5; 8:27-8, 29, 42, 82, 97-8; 9:36, 52, 58; 10:30-1; 15:10, 41-55

Consommateurs, changements cycliques, effet 9:10-1

Consommation

Données 1:33, 35, 67-8; 2:8, 53; 7:37, 97; 7A:11; 8:32-3, 99-100; 9:91-2; 20:9-10; 24:129-30

Habitudes, changements 1:42; 5:39-40; 7:35, 46, 52; 8:99-100; 10:29-30; 17:27-8; 20:14; 24:129-30

Revenus, relation 1:41; 1A:23; 2:6-7; 5:44; 7:37, 97, 103

Découpe, parure, uniformité 17:27

Distribution, système 7:49-50, 53

Éleveurs-naisseurs

Coûts production 1:8, 34; 1A:7; 2:8-9, 11-2, 33, 34, 43-4; 7:11, 32, 102; 8:25, 38-9, 62, 66, 83; 9:30-1, 56; 24:158-61, 221-2

Cycles du bœuf, effet 9:11-2

Industrie, reconnaissance 2:10, 30; 8:10, 14, 64; 8A:2-3; 13:41, 46

Pertes 1:10; 2:27, 28, 31, 36; 7:69

Problèmes, évaluation 1:7, 22, 24-6; 2:7-8, 24-7, 33, 38-9; 8:62-3, 65-7, 88; 9:40; 13:41, 46; 17:33; 24:167

- Lack 3:33, 36-7; 5:29; 6:21-2, 32-3; 7:70; 8:30, 48; 9:93-4; 16A:2; 17:31-2
- Manitoba, Province 2:14-6
- "Marketplace", Television program 7:109
- Montreal 20:17
- Ontario Agriculture Dept. 7:59-60
- Rail grading, prices 6:24-6, 29; 16:43-4
- Statistics Canada 1:27-8; 2:48-9; 3:33, 36-7; 4:11, 14; 5:27, 43; 6:11-4, 17-9; 6A:1-2; 7:81, 90; 8:65; 9:100-1
- U.S. comparison 5:26-7
- Market system**
- Chain stores, influence 20:18-9
- Community sales, importance 7:61
- Definition 6:6
- Diversion, possibility 4:11-2
- Evaluation 1:41-2; 2:47-8, 57-8; 3:18-9; 7:60-1, 70-3, 77, 94-5; 9:43; 15:38
- Futures 9:61-2; 17:10-1
- Manipulation 3:27-30
- Open 1:96; 2:45; 6:6-7; 7:61, 71; 9:18-9; 15:50-3
- Regional, importance 1:84, 85; 6:10
- Supply demand, role 1:8-9, 21, 35-6, 75-7; 1A:5; 2:32-3; 5:37; 6:6-7; 7:9, 101; 8:90; 8A:4-5; 9:18, 69-70
- Terminal 15:35-6, 37, 54-5, 61-2; 20A:2
- U.S., comparison 2:50
- Video 15:38-9
- Marketing**
- Auction sales 1:62-3; 2:18; 5:30, 46-7; 7:78; 10:32-5; 15:36, 51, 54-6; 16:25-7; 17:26; 20:19, 30; 20A:2
- Broker 16:24-7
- Channels, diversity 6:8; 10:33; 15:35-7
- Lethbridge 15:56-7
- Ontario 5:30; 7:39-40
- Problems**
- Feeder cattle 6:23-4; 10:32-3
- Live cattle 6:22; 7:74
- Producer, role 7:72; 9:82, 83, 86; 13:39-41, 44-5, 47; 15:57-8
- Public Stockyards, *Can. Farm Economics*, art. June 1976 7:70
- Reporters, role 6:21-4
- Slaughter cattle, calves, statistics 7:70-1
- System**
- Evaluation 1:30, 59, 61-4, 76, 81; 2:30-1; 3:12, 14, 16, 19; 5:29-30; 7:71, 76, 80-1, 94; 8A:2-3, 5; 9:75-6, 82, 86; 10:31-5; 15:35-6, 44; 16:23-7, 38-9; 16A:3; 17:27; 20:29-30; 24:18-9
- Production cycle, effect 9:12
- Wholesale, retail levels 9:107
- Yield grade system 10:33
- Opinion, differences, reason 1:100, 2:53; 3:7; 9:7
- Prices 5:11, 22; 7:75; 8:82, 83-4; 9:7-8, 48
- Boneless beef, canner cows 20:8-10, 11-2, 40-1; 24:100
- Carcass beef, butcher cattle 20:6-7, 11-2
- Competition 4:8, 19, 21-2; 7:74, 93; 15:44-8; 16:43-6; 18:7-8
- Kobe beef 8:102
- Controls, abolition, effect 8:102; 9:112-3
- Finished beef 3:12; 8:54-5; 16:17, 46-7
- Engraissement**
- Changements 1:41; 3:14, 15; 8:29, 66; 10:29-31
- Déchets, sous-produits 7:15-6; 8:27, 69, 76
- Est, Ouest, comparaison 16:36-7, 46-7; 24:161-2, 164
- Marge bénéficiaire 5:11, 15-6; 5A:10
- Mouvements interprovinciaux 7:7, 15, 28-9, 38, 53, 88; 8:15-9, 43-4, 67-8, 74; 9:57, 63-4, 103-4
- Parcs, situation 1:34, 42, 88, 107; 2:16; 5:11, 39; 7:37-8; 8:84; 16:7-18, 30-41; 16A:3-9
- Propriétaires 16:40-2
- Recherche 1:47, 79; 8:27-8, 76; 10:30
- États-Unis, relation 1:8, 9, 33, 34, 35, 36, 46, 52, 63, 64, 96; 1A:14; 2:33, 38; 3:8, 12, 20; 4:19; 5:6-8, 14, 28-9, 43; 7:49, 74; 8:42, 85; 9:43; 10:17, 21; 15:59; 20:42-3; 24:154-68
- Exportation**
- Bovins reproduction 24:125
- CEE 4:28-9, 33; 9:49; 20:27
- Concurrence 4:28; 8:82, 97; 15:11; 18:12
- É.-U. 1:11, 13, 36-7; 1A:15, 17; 4:8, 19, 30; 5:37, 40; 7:46; 8:42; 9:49, 58, 72-4; 9A:3, 6, 7; 16:19, 42-3; 18:11-5; 20:12; 24:153-5, 218
- Importation, comparaison 1:36, 72-3; 4:31; 9:33, 72-3, 87; 9A:3, 6
- Italie 4:33
- Japon 1:13; 4:28, 30-1; 9:49; 9A:3
- Pays d'outre-mer 1:37, 64
- Provenance certains pays, 1967-76 24:143-4
- Volume 1A:17; 4:31; 7:51; 7A:9; 9A:3, 6; 20:8; 24:216
- Finition, bétail 1:8; 3:12; 6:28; 7:37, 68; 9:23, 54-7; 15:10; 24:161
- GATT, négociations 1:36-7, 96; 3:13, 17; 4:30, 34; 7:48-9, 55, 93; 9:47, 88, 102-3; 18:10; 24:185, 192-4
- Génisses de boucherie, nombre 1A:13; 8:31
- Gouvernements, intervention, opinions 1:39, 53, 60-1, 65-6, 70; 2:29, 32, 35, 45-7, 54; 3:16; 5:38; 8:92, 101; 8A:3, 5-6; 9:7, 34; 15:28, 40-1
- Historique 1:7-8, 33-6, 46; 3:7-8; 5:7-8, 27
- Hôtels, restaurants, institutions, (H.R.I.), catégories utilisées 4:17, 29; 6:27, 28; 7:46; 8:100; 9:48, 49, 58, 103, 104; 18:25-6; 20:32-3
- Importance, justification existence 2:6-7, 45; 3:11-3; 7:36-7; 8:29, 30, 42; 9:7-8, 77; 10:21; 15:42; 24:121, 123
- Importation**
- Australie, Nouvelle-Zélande 1:11, 37, 67-8; 1A:17; 2:44-5; 3:8, 10, 11, 31-2; 4:15-7; 5:40, 44-5; 7:43, 44-5, 51, 59, 74; 7A:3; 8:44-5, 71, 85, 99; 9:48, 71, 72-4; 9A:3; 10:30; 17:16; 18:15-6, 19, 23-6; 20:11; 24:148, 168
- Catégories bœuf 1:42, 105; 3:12; 4:17, 29-30; 5:21, 40; 6:28; 7:46-7, 53, 55; 8:99; 9:58, 103; 10:30; 16:21-3; 17:16; 18:19, 25; 20:8-9, 11-4; 24:186-7
- Certains pays, 1967-76 24:141-2
- Dumping 4:21, 22; 7:45-6
- États-Unis 1:11-2, 13, 36-7, 68; 1A:15; 3:32; 4:29-31, 45, 53, 54, 55; 7:45, 74; 7A:3, 9; 9:47-8, 72-3, 102-3; 9A:3; 16:21-2, 42-3; 18:14-5; 24:154-5, 217
- Exportation, comparaison 1:36, 72-3; 4:31; 9:33, 72-3, 87; 9A:3, 6

- Fluctuation 1:35-6, 41; 2:56; 3:21; 4:15-6; 5:7; 7:74, 110-1; 8:81; 8A:4-5; 9:12, 18-9, 78-9; 17:15-6
 Consumer, effect 9:10-1
- Guide price levels, recommendation 24:72, 78-9
- Heifers, variation 9:31
- International, effect 7:79; 9:49
- North American market, effect 7:74, 77; 8:81; 9:49
- Omaha, U.S.A., differentials 9:73-4; 9A:4; 24:40-1, 46, 104
- Red meat 4:15, 16-7; 7:79
- Retail, increase 7:97, 108, 111; 9:10-1, 18, 75, 87
 Consumer, reaction 9:34
- Selected countries, quarterly averages 24:99
- Setting 3:12; 7:85; 8:52; 9:35-6, 82-3, 107; 15:20-1, 45-7; 16:27-8, 46-7; 20:6-10
 Before shipment 15:46-8; 16:45; 17:20; 20:20-2, 23
 Montreal market 2:49, 57; 7:72, 80, 89, 93-4; 8:36; 9:19, 109-10; 10:17; 15:45-8; 20:7, 17-8, 30-1, 34
 Omaha market 9:109-10
 Producer-to-packer 9:19, 84
 St. Boniface, Man. 9:20
 Seasonality, consideration 9:43
 Toronto market 7:39, 60; 8:36
- Steers 5:6, 26; 5A:1, 6; 7:70
- Stocker calves 5:8, 16; 5A:5, 6; 6:20-3; 8:96
- Trade News in Food and Agriculture*, study 9:7-8
- Two-price system, opinion Hon. Mr. Whelan 3:14-5
- U.S., relation 4:19; 5:6-8, 14; 9:48, 73-4, 109-10; 16:15; 18:27; 20:7
- Variance, problem 2:18; 6:20-4; 7:72-3; 9:75-6
- Processing plants
- Competitiveness 7:71; 15:48-57; 16:43
- Evaluation 7:97; 9:84; 10:26; 20:26-8, 32-4
- Importance 7:49-50
- Mackenzie Commission, recommendation 1:61; 20:25-6
- Malpractice 7:94-5
- Manitoba, problems 2:22
- Meats, manufacturing, percentage 4:17
- Montreal Star, Jan. 21, 1977, article 7:94
- Profits 7:68; 8:64; 20:24-5, 28-9
- Slaughter capacity, percentage 7A:6
- West, situation 2:22; 9:106-7; 10:10-1, 26; 15:48-57; 16:43
- Production 1:41, 71, 75-6; 2:40; 5:37; 7:74, 79-80; 8:94, 99, 9:7, 40-1
 Areas, concentration 7:87-9; 10:21
 Biological nature, effect 3:8, 16; 8A:4
 Boneless beef 20:9-10, 12-3, 14, 38-40
 Conditions 1:40; 3:8, 11; 4:32; 7:104-5; 8A:4; 9:7, 36, 43-4
 Controls 1:22, 43-4, 45; 2:39, 51; 9:8, 27-8, 44, 111-2; 20A:1
 Costs 1:34, 81, 87; 1A:6; 2:10-2, 43-4; 3:7; 5:15; 7:104; 8:8-9, 24-5, 33, 82, 83; 9:52; 16:7-18, 30-41; 16A:3-9; 18:12, 27; 24:48-57, 107
 Can.-U.S. 24:48-57, 107, 111
 Margin, quarterly 5:10-1, 15-6; 5A:4
 Research, importance 8:8, 10, 26, 28
- Cycles 1:7-8, 9, 11, 35; 1A:8; 3:7; 5:27; 8:82, 90; 8A:4; 9:8-12, 14, 77-9; 24:24-9
- Decisions, factors influencing 5:10-3, 15; 6:7-9; 7:110; 8A:3-5; 9:8, 14, 44, 50
- Marché interne, conséquences 2:7-8; 3:8; 4:18; 5:44-5; 7:51, 74-5; 8:71, 85; 9:71, 72; 15:41-2, 58-9; 17:16-8; 20:40-3; 24:129-31, 148-53, 169-70, 180
- Politique à long terme 24:120-1, 168, 181, 186-95
- Prix indicatif maximal, recommandation 24:184-5, 191-2
- Production intérieure, relations 24:127
- Volume 1:72-3; 1A:17; 4:31; 7A:9; 9:72; 9A:3, 6; 18:7; 20:8; 24:216
- Importation-exportation, contrôles
- Accords bilatéraux
- Australie, Nouvelle-Zélande 3:10, 13, 32; 4:7, 8-28; 4A:1-4; 7:44, 45, 74; 8:50; 9:39; 18:16-7, 21-2; 24:153
- Calcul 4:23-4, 27
- Correspondance 4A:1-5
- Dépassement maximum 4:14-5, 24-5
- États-Unis 1:12; 3:10, 13, 32; 4:7-9, 13; 4A:4-5; 7:74; 9:74-5; 18:6; 24:153
- Renseignements, livraisons réelles 4:10-1, 13-5; 4A:1, 4; 6:29-31; 18:20
- Barrières commerciales 24:137-47
- Contingents 1:12; 3:9, 32; 7:35; 18:13; 24:146-7
- États-Unis, Meat Import Act 1:12, 13, 37-8; 3:31, 32; 4:8, 10, 13, 18, 23-4; 5:45; 7:43-5; 18:14; 24:138, 152
- Licences exportation et importation, Loi 1:63, 96; 2:49, 52; 4:6-7, 8-9; 24:152, 186
- Nécessité 1:9, 12, 13, 21, 38, 46, 55, 63, 64, 102; 2:7-8, 12-3, 20-1, 26, 27, 31, 38, 49, 52, 55-7; 3:31; 4:8, 35; 5:45; 7:9, 22-3, 35-6, 43-9, 92; 8:44-6, 50-1, 71, 85, 102-3; 9:19, 27, 36-7, 85, 91, 101-3, 111-2; 10:17; 16:21-3; 17:17-8, 21-2, 27; 20:40
- Organismes responsables, recommandation 2:31-2, 42-3; 7:77-8, 92-3; 15:26; 18:17; 24:173-6
- Permis individuels 4:7, 8, 10, 25; 18:16-7, 19-20
- Pourcentage, calcul 2:49; 4:23-4, 27; 7:54-5
- Prix et quantité 4:18-21; 7:35
- Situation à long terme 4:12-3; 7:74; 8:50
- Tarifs 1:12, 36-7, 63, 67, 96; 2:7, 50; 4:22, 30, 34-5; 7:47-9, 54, 55-6, 79; 8:45, 103; 9:47-8, 57, 58; 10:17; 17:6-7; 18:8-9, 17-8; 20A:3; 24:176-8
- Inspection, normes nationales 1:62; 2:51; 7:61, 97; 10:17; 20:31-2
- Maladies, contrôle 7:10; 8:20; 16:19-21
- Marché(s)
- Bourses de marchandises, Can.-É.-U. 2:50, 57-8
- Canadian Farm Economics*, art., juin 1976 7:70
- Fonctionnement, évaluation 1:41-2; 2:47-8, 50, 57-8; 3:18-9; 6:6-7; 7:60-1, 70-3; 15:38
- Information
- Agriculture, min. 1:28; 3:34, 36-7; 5:26, 42; 6:9-11, 14-5, 20, 29-36; 17:31-2
- Canfax 8:48; 17:30-1
- Classement sur rail 2:14-6, 43; 6:24-9; 16:43-4
- É.-U., comparaison 5:26-7, 43-4
- I.-P.-É., prov. 8:30
- Importance, pénurie 1:11, 27-9, 46, 63, 77; 2:13, 14, 18, 43, 48-9, 51, 56; 3:33-4, 36-7; 5:26-8, 42; 6:7-11, 13-4, 19-24, 26, 33-6; 7:71, 81-2, 89-91, 101, 106; 8:30, 48, 65; 9:13-5, 50, 93-4; 16A:2; 17:31-2

- Demonstration farms 8:29, 30, 76
 Forecasting 8A:13-4; 9:14, 35, 93, 111
 Integration 9:16, 24, 53, 55, 56; 17:8
 Latin, South America, effect 7:75
 Non-fed cattle, promotion 7:46-7
 Profits, margin 2:43; 7:69, 106-12; 8:39, 40-2, 81, 98-9; 9:11
 Systems 3:18
Rail grading
 Definition, evaluation 6:25, 28-9; 9:66-7, 98-9; 10:33-5; 16:27-8; 17:25-6; 20:36; 20A:1
 Mackenzie Commission, recommendations 1:62; 2:51
 Ontario markets 7:60
 Price discrimination 7:73
 Statistical information, non-availability 6:24-6, 29
 Teletype sales 9:67; 10:17, 34; 15:51; 20A:2
 Trial study 15:36-7; 20:36
Weights, standardization 6:26-7
 Relationship
 Agricultural industry 1:8
 Food prices 8:21
 Grain
 Industry 2:6; 7:38, 76, 85; 8:81, 85
 Stabilization program 2:52
 North America, situation 1:35, 40; 2:27; 7:77, 79; 8:94; 10:21; 15:50; 24:27, 57
 United States 1:8, 9, 33, 34, 35, 36, 46, 63, 64, 96; 1A:14:2:38; 3:8, 12, 20; 5:28-9; 9:43; 10:17, 21; 15:59; 20:42-3; 24:44-57
 World situation 1:9, 34, 35, 67; 2:27, 38-9; 3:8; 7:23, 75, 85; 9:46; 18:23-5; 20:41; 24:24-9
 Situation, evaluation 1:8, 32, 38-9, 40-1, 43, 47, 64, 65, 67, 72-3, 75, 104-5; 2:6, 9, 32, 39; 3:7-8; 14:31-2; 5:37, 39, 44; 7:23, 36-8, 69, 74-5, 98, 106-7; 8:7, 61, 81-2; 10:27-8; 15:14
 Slaughter cattle, trade, 1967-76 24:101
Slaughtering
 Calves 8:38-9, 47, 73; 9:9, 28
 Cows, heifers 1A:16; 3:7, 16; 5:7; 5A:6; 7:37; 8:32; 9:9
 Statistics 1:40; 7:81
 System
 Capacity 7:68, 81
 Quebec, Province 1:81-4
 Supply 1:21, 37, 40; 1A:26; 2:25, 39; 3:7, 15, 17, 20; 7:97, 101; 9:10-1, 18-9; 24:38-44
 Cost changes, impact 1:34; 1A:4
 Seasonal, effect 4:20; 7:9; 9:48
Trade
 International 18:18; 24:29
 Patterns, recent changes 24:19-23
 Restrictions, barriers 24:29-38
Transportation
 Freight 2:22, 50, 51; 8:86; 16:52
 Rebates 2:51-2; 16:48-9, 51; 20:22-3; 20A:3
See also
 Beef industry, Stabilization
 Cattle, Industry
 Individual countries
 Individual provinces
 Meat-Grain Industries
 Importations 4:10-1, 13-5; 4A:1, 4; 6:13, 29-31; 10:17; 16A:2
 Information, Montréal 20:17
 Manitoba, prov. 2:14-6, 43; 6:25-6
 Ontario, prov. 7:59
 Ordinateurs 6:16
 Prévisions 1:46; 2:48, 56; 6:35-6; 8A:3-4; 9:14
 Provinces, échanges commerciaux 5:42
 Questionnaires, recensements 6:11-2, 18-9, 38-9
 Rapporteurs, rôle 6:21-4
 Statistique Canada 1:28; 2:48; 3:33, 37; 5:26-7, 42, 43-4; 6:11-4, 17-9, 29-31, 35, 38-9, 89-90; 9:100-1
 Libre 1:96; 2:45; 6:6-7; 7:60, 71; 8:7; 9:18; 15:50-3
 Magasins à succursales, influence 20:18-9
 Manipulation 3:27-31
 Régionaux 1:84, 85; 6:10
 (à) Terme 9:61-2; 17:10-1
 Terminaux 15:35-6, 37, 54-5, 61-2; 20A:2
 Vidéo 15:38-9
Offre et demande
 Prix, relation 1:34, 76, 77-8; 5:19; 6:6-7; 8A:4-5; 9:18
 Variations, effet 1:8-9, 21, 35-6, 75-7; 1A:5; 2:32-3; 5:37; 7:9, 101; 8A:4-5; 9:8-12, 14, 18, 48, 69-70
 Orientation future 1:12-3, 40, 47, 96, 105; 8:64
Prix
Bœuf
 Abattu, bétail boucherie 20:6-7, 11-2; 24:156
 Désossé, vaches destinées aux salaisons 20:8-10, 11-2, 40-1; 24:215
 Engraissé 3:12; 5:26; 8:54; 16:16, 46-7
 Bouillons 5:6-7, 17, 18, 26, 31; 5A:7; 7:70; 8:71
 Concurrence 2:31; 4:8, 19, 21-2; 7:74, 93; 15:44-8; 16:43-6; 18:7-8
 Contrôles, suppression, effet 8:102; 9:111-2
 (du) Détail 5:33; 7:68-9, 71-3, 105-12; 7A:13; 9:10-1, 34, 75, 87; 15:45-6
 É.-U., relation 4:19; 5:6-8, 14; 9:48, 73-4, 109-10; 16:15; 18:27; 20:7, 8; 24:148, 155-7
 Omaha, différences 5:14; 9:109-10; 9A:5; 20:8; 24:149-51, 156, 219
 Fixation 1:77-8; 3:34-5; 6:22-9, 34-5; 7:76-7, 86; 9:19, 20, 35-6, 82-3, 107; 15:20-1, 45-7; 16:27-8, 46-7; 20:6-10
 Avant expédition 15:46-8; 16:45; 17:20; 20:20-2, 23
 Montréal 2:49, 50; 6:21; 7:72, 93-4; 9:19, 35, 109; 10:17; 15:45-8; 20:7, 17-8, 30-1, 34
 Saint-Boniface 9:20, 35
 Toronto 6:21; 7:39, 60; 8:36
 Fluctuations 1:35-6, 41; 2:56; 3:21; 4:15-6; 5:7; 7:74, 110-1; 8:81, 83-5; 8A:4-5; 9:10-2, 18-9, 43-4, 78-9; 17:15
 Génisses 9:31
 Injustices 7:71, 72-3
 Kobe, bœuf, rapprochement 8:102
 Marchés, écarts 1:77; 6:21, 23-4; 7:72, 109; 10:31-2; 15:44-5
 Minimum 8:52
 Prévisions 1:103-5; 5:26; 7:75; 9:87
 "Radio Noon", programme 7:108-9
 (sur) Rail 2:14-6, 31; 5:29-30, 47; 6:23, 24-9; 7:73; 15:36-7; 16:28; 20:36

Beef Industry, Stabilization

- ARDA programs, role 7:9, 22, 28-9, 32
- Can. Journal of Agric. Economics*, article, Feb/77 1:11
 - Consumers
 - Fair price, definition, importance 7:102-3, 106, 108
 - Programs, effect 7:103; 9:87
 - Role, importance 1:22; 9:114
- Cow-calf industry, recognition, pro, con 2:30; 8:9, 10, 14, 65, 67; 9:45
- Feed grains
 - Marketing system, importance 7:76, 79, 89; 15:9-10
 - Prices
 - Increase, effect 1:33-4, 39, 42; 3:7; 5; 7-8, 11, 15-6, 44; 5A:4; 7:76; 7A:16; 8:81, 91; 9:32, 45; 10:29
 - Stabilization, importance 8:81, 82, 85-6, 87, 103-4; 9:45; 10:22, 29
 - Tariffs, effect 2:22
 - Two-price system 7:76; 8:103-4; 9:33
- Governments, federal, provincial, cooperation, need 1:10-1; 7:43, 50, 100; 8:10; 9:88, 110
- Importance, purpose 1:6, 32; 2:6; 3:20; 7:66-7, 98; 8:82, 86; 8A:1; 9:6
- International Seminar on Wheat, *Proceedings*, article, Oct. 18-9, 1976 8:81
- Joint ventures 17:8
- Market
 - Information
 - Consumer 2:40-1; 7:97, 100-1, 106-7
 - Government, federal, role 2:48, 56-7; 8:48; 9:44-5
 - Need, importance 1:11, 63, 77, 95; 2:13, 18, 36, 43, 51; 5:42-3; 6:7-9, 31, 35-6; 7:82, 100, 106; 9:13-5, 50; 20A:2-3
 - Supply, flow, regulations, need 1:67; 3:14, 15; 4:20, 23; 7:9, 21-2
- Marketing system
 - Agency 1:41; 2:18, 32; 3:17, 18; 5:45-7; 7:20-1, 31-2, 62, 80; 8:19-20, 51-2, 80; 9:29-30, 33, 37, 39-40, 70, 80, 82, 83-7, 89, 94-6, 99, 101-2, 108, 110, 113; 15:57-8; 16:28-9
 - National Meat Authority, need, powers 7:77-8, 81, 82, 84-7, 89, 92, 93; 9:15-6; 16:40, 45-6, 48; 18:17
 - Producer-controlled Authority, need, powers 2:31-2, 49; 24:62-4
 - Auction method 1:62-3; 2:18; 5:30, 46-7; 7:78; 10:32-5
 - Board 1:61; 2:32, 42-3, 46; 3:16, 17, 25, 35; 5:9, 24, 25, 29; 7:22, 62, 87-8, 108; 8A:3; 10:35-7; 15:18-9, 26-8, 57, 59-60; 17:12, 14, 21-5
 - Other approaches 17:7
 - Commission 2:17-8; 7:22, 93
 - Natural beef "body" 17:9-10, 30-1
 - Provincial 9:80, 82-3, 88-9, 104-5, 110; 15:18-9, 26-8
 - Types 5:47
- Policy objectives
 - Agricultural, effect 1:38, 43
 - Future, suggestions 1:11, 13, 32, 40-1, 42, 44-6, 61, 73, 102; 2:7, 10, 34, 47; 7:9, 10, 36, 43, 75, 77, 98, 103; 8:10, 36, 37, 82, 83, 87, 90; 8A:2; 9:16, 46, 79-82, 87
 - Government's, criticism 8:93-4
 - Interrelationships 7:98; 9:45
 - Programs, inconsistency 5:8-10; 8:93-4; 9:82

Veaux d'emboche 5:8, 16, 31; 5A:11-2; 6:20-3; 8:96

Production

- Bœuf désossé 20:9-10, 12-3, 14, 38-40
- Contrôles 1:22, 43-4, 45; 2:39, 51; 9:8, 27-8, 44, 111-2; 20A:1
- Coûts 1:34, 81, 87; 1A:7; 2:10-2, 43-4; 3:7; 5:15; 7:10, 41; 8:8-9, 24-5, 33, 82, 83; 9:52; 16:7-18, 30-41; 16A:3-9; 18:12, 27; 24:163, 221-7
- É.-U., relation 24:158-68, 221-7
- Marge moyenne trimestrielle 5:11, 15-6; 5A:10
- Cycles 1:7-8, 11, 35, 40; 1A:9; 3:7-8; 5:27, 28-9, 41; 8:82; 8A:4; 9:8-12, 77-9; 24:132-7, 139
- Décisions, facteurs d'influence 3:12; 5:10-2, 19-20; 6:7-8; 7:104-5; 8A:3-4
- Globe and Mail*, 7 oct. '76, art. 2:46
- Insuffisante 7:85
- Intégration 9:16, 24, 53, 55, 56; 17:8
- Marge de profits 2:43; 7:69, 106-12; 8:39, 40—2, 62, 81, 98-9; 9:11
- Politique d'expansion 1968-1973 1:39; 2:38-9; 5:44
- Prévisions 1:32; 8A:3-4; 9:14, 35, 111
- Régions concentration 7:87-8; 10:21
- Systèmes divers 3:18
- Programme fédéral-provincial étude résultats production bovins 8:35-6, 62
- Programmes fédéraux 1974-76 2:47; 3:9
- Industrie et Commerce, min. 4:83
- Situation
 - Évaluation 1:7-8, 34-5, 37, 42-3, 47, 75-6, 102-3; 2:7-8, 25-6, 38-9, 44-5, 53; 3:7-8; 5:6-8, 27; 8:30; 10:27-9; 15:14; 24:118-22
 - Mondiale 1:9; 1A:11; 2:27, 32, 39; 3:8, 31-2; 5:37; 8:81; 9:49; 18:23-5; 20:41; 24:132-53
 - Nord-américaine 1:35, 40, 79, 96; 1A:11; 2:27; 5:26, 37, 45; 7:74-5, 79; 8:81; 10:21; 15:50; 24:146
 - Tarifs 1:12, 64, 67, 96; 2:7; 4:22, 30-1; 7A:5; 9:58-9; 17:11; 18:11-3, 17-8
- Terrains marginaux, utilisation, relation 1:40-1; 2:40
- Transformation
 - Degré autorisé 9:58
 - Niveau détail, abattage 1:61; 7:71; 20:25-6
 - Usines
 - Bénéfices 7:68; 8:64; 20:24-5, 28-9
 - Capacité d'abattage 7:68; 7A:7
 - Catégories bœuf 7:46-7; 8:68
 - Classement animaux 3:30; 6:26-7
 - Concurrence 2:31; 7:71; 9:19, 84; 15:48-57; 16:43-4
 - Investissement, frais 9:65
 - Montreal Star*, art. re crime organisé 7:94
 - Ouest, situation 2:22; 9:106-7; 10:10, 26; 15:48-57; 16: 43
 - Productivité et efficacité 7:49-50, 97; 10:26; 20:26-8, 32-4
 - Subventions 2:22
- Transport
 - Coût 2:21, 50; 8:86; 16:52
 - Remises 2:51-2; 16:48-9, 51; 20:22-3; 20A:3
- Troupeaux laitiers 24:125
- Vaches, nombre 1A:3; 5:27, 43
- Vaches de boucherie, nombre 1:20-1, 36; 1A:13; 2:27, 28; 7:52; 8:31
- Veaux

Standardization, need 7:33
 Prices stabilization, importance 8:87, 93; 9:11, 79, 112-3; 17:7-8, 18-9
 Producer, role 1:10-1, 13, 46; 2:9, 27, 45; 7:9, 43, 84, 99, 102; 8:9, 37, 79, 94-5; 8A:1, 3, 5; 9:19, 44, 51, 88
 Programs
 Breeding, recommendation 8:95-6
 Cow-calf, slaughter, separate, unique, opinions 8:54, 67-8, 78, 89-90; 9:53, 54, 60-1, 91
 Cow-calf support, actual
 Admissibility, requirements 3:22-3; 7:41; 8:63
 Definition, resume 3:9; 7:41
 Evaluation 3:18; 7:41-2, 56, 69, 100; 8:9, 37, 53-4, 58, 63, 64, 65, 89-91; 8A:1, 2; 9:45, 54, 91
 Ontario program, comparison 7:41-2
 Support payments 3:23-4; 7:16-7, 40, 42, 69, 79, 85; 8:58, 63, 78; 17:33
 Cow-calf support, proposed
 Guidelines, importance 1:10, 24, 26-7, 30-1, 42
 Need 1:7, 9, 13, 21, 23, 24, 27, 106-7; 2:8, 11, 29, 30-2; 7:79
 Opposition 1:54, 55-6; 2:54-6, 58-9
 Cow-calf support, provincial 1:10, 14-20, 22-3, 24, 30-1, 56, 65-6, 84-5; 2:8-11, 23, 29, 31, 44, 46; 3:17-8, 21-2, 35; 5:29, 38; 7:69; 9:16, 95; 17:13
 Deficiency payments, need, principles 1:10, 11, 39, 42; 2:27-8, 36; 5:9, 33-4; 7:99-100, 103, 110-1; 8:8-9, 10, 24-6, 33-4, 78-9; 9:15, 59-60, 97; 15:40; 16A:2
 Disaster 1:44, 55; 9:112
 Disease prevention, importance 7:10
 Evaluation 1:10, 22, 45, 49, 84, 100; 2:30, 49, 55, 58; 3:14, 16, 18, 20-1; 5:8-13; 7:99, 100; 8:20, 40, 54, 82, 83, 100-1; 9:16; 15:13
 Flexibility, importance 8:7-8, 85
 Income security 1:44-5, 61, 65, 89-90; 2:16-7; 5:9, 43, 85, 86-7, 99, 102-4, 106-7; 8:85, 93; 8A:79-80
 Insurance, national 2:16-7, 59; 9:26-7
 National approach, pro, con 1:9, 10, 13, 21, 22, 23, 26-7, 30, 60, 70, 89, 100, 107; 2:10; 7:43, 57; 8:6, 9, 10, 61, 63, 64, 77-8, 91, 94; 8A:5-6; 9:31, 54, 88-9; 10:26-7
 Production, promotion 5:32-3; 8:91
 Provincial, evaluation 1:7, 26, 44, 70, 89; 5:35; 7:88, 100; 8:7, 8, 90, 94, 95; 9:16
 Record of Performance for Beef Cattle 8:35, 62
 Regional, consideration 7:33-4; 8:7-8, 12, 20, 21, 24, 58, 63, 78-9; 9:59-60, 97; 16:47; 16A:2; 17:29
 Resume 1:39-40; 3:9; 9:6
 Slaughter cattle
 Deficiency payments, calculation 1:26, 39-40, 45, 48, 58-9, 95; 2:16-7, 20, 26; 3:9, 36; 4:6; 5:11-2, 14, 16, 17; 7:42, 56, 63, 67-8, 89, 99-100, 110; 8:8-9, 78, 79, 90, 97; 9:46-7, 50-1, 53, 60, 80-2, 91; 17:28
 Definition 1:7, 24, 26; 2:30; 3:9; 7:16
 Eligibility, requirements 1:58-9; 5:10, 13, 17-8; 9:81
 Opinions
 Agriculture Institute of Canada 8:82, 95-6
 Alb. Agriculture Dept. 9:46-7, 53, 54
 Alb. Cattle Commission 1:95, 100
 Battle River Citizens' Group 2:49, 58
 B.C. Agriculture Dept. 7:9, 11, 16, 33-4

Nombre 5:43; 6:37-8
 Production, problèmes 8:33; 9:91-2

Voir aussi

Bétail-céréales, Industries
 Chaque province
 Pays divers
 Stabilisation industrie du bœuf

Bonnell, hon. Mark Lorne, sénateur (Murray River)

Bill C-34 19:10, 26

Boulton, M. Dick, Lethbridge, Alb.

Stabilisation industrie bœuf 16:6-52

Boyd, M. Jim, Directeur et Membre de l'exécutif, Alberta Cattle Commission

Stabilisation industrie bœuf 1:99, 102-3, 106-7

Brechin, M^{me} Maryon, Président sortant, Association Consommateurs du Canada

Stabilisation industrie bœuf 7:102-12

Brésil

Bétail, industrie
 Accroissement procentuel 1A:11
 Commerce 7A:9
 Consommation 7:75
 Situation 3:33

British Columbia's Cattlemen's Association

Fédération agriculture de la C.-B., relation 1:71-2
 Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 1:60-79
 Appui 1:69
 Structure, membres 1:68-71

Burns Foods Limited

Bénéfices, recettes, 1970-1976 7:68
 Calgary, activités 9:106-7
 Exportations, bœuf transformé 9:58

CEE

Voir
 Communauté économique européenne

Campbell, M. Frederick, Secrétaire-gérant, National Live-stock Markets Assoc.

Stabilisation Industrie bœuf 15:37-60

Campbell, M. N. L., Membre Conseil exécutif, British Columbia Cattlemen's Association

Stabilisation industrie bœuf 1:65-79

Canada Packers Limited

Activités, situation 20:26-8
 Australie, usines 2:49; 3:32; 20:11, 14
 Bénéfices 7:68; 20:24-5, 28-9
 Importation bœuf, rôle 20:11, 15
 Marché, Toronto, rôle 2:49
 Part du marché 20:12
 Production, activités 20:20

- B.C. Cattlemen's Association 1:66
 Canadian Cattlemen's Association 1:39-40, 45, 47-8, 49, 55, 58-9
 Canadian Federation of Agriculture 1:7, 9, 24, 25-6
 Consumer's Association of Canada 7:99-100
 Fédération producteurs bovins du Québec 1:84-5
 Man. Agriculture Dept. 9:16
 Man. Beef Producers Assoc. 2:16-7, 20
 Martin, Dr. Larry, Assoc. Prof. Guelph Univ. 5:10-8, 30-1, 33-5, 41-2
 National Farmers' Union 7:67-8, 77
 Ont. Agriculture Dept. 7:42, 56, 63
 P.E.I. Agriculture Dept. 8:8, 9
 Sask. Agriculture Dept. 9:80, 81, 91
 Western Canada Cow-Calf Association 2:30, 36-7
 Whelan, Hon. E. 3:14-5, 20-1, 36
- Recommendations**
 Of Senate Committee 24:70-81
 To Senate Committee 24:58-60
- Regulations, voluntary, need** 7:55; 8A:3; 9:19
- Research**
 Importance 1:47, 79; 9:46, 51; 10:30
 Production, costs 8:8, 10, 28, 86
- Self-sufficiency, importance** 1:64; 3:12, 13-5; 4:22; 7:23, 35, 70, 77; 8:30; 9:8, 85, 98, 111
- Supply, stabilization, importance** 9:18-9
- Supply management**
 Program
 Martin, Dr. L., opinion 5:9, 18-25, 29, 31-2, 33, 35, 37
 National, pro, con 1:9, 10-1, 21, 22, 23, 43-4, 46, 61, 95, 97, 98, 101; 2:12-4, 45; 3:25-6; 7:8-9, 22, 62, 81, 99; 8:19-20, 32, 40, 54, 79-80; 9:16-7, 27, 43, 69, 86, 89-90, 101-3, 111-2; 16A:2; 17:12
 Principles, suggestions 9:18-20, 28, 32-4, 39-40, 79, 84-5; 17:12-3, 17
 Provincial 5:35
 Study, Ontario Cattlemen's Association 5:25
 United States 5:35
- Taxation system**
 Revision need 1:46, 64; 2:50, 52; 8:86; 17:32-3; 20A:3
 Annuities, income averaging 9:47, 62-3; 20A:3
- Technical assistance, need** 5:10, 38
- Trade**
 Continental 2:33
 Free market system 1:12, 46, 61, 65, 67, 73, 95; 4:34; 7:71, 98, 101, 104, 105; 8:85; 9:51, 88; 24:68, 79
 Import law
 Objectives, recommendations 1:12, 13, 21, 37, 46, 56, 63, 64, 65, 96; 1A:24-6; 2:8, 20-2, 33, 49, 52; 4:9; 5:45; 7:9, 44-7, 50-1, 54-5, 92, 93, 101; 8:44-5, 85, 102-3; 9:39, 50; 24:59-62, 67, 68, 72, 74
 Opinion Hon. E. Whelan 3:31-3
 International, importance 1:11, 12-3, 37, 64, 96; 2:50-1; 9:46, 49, 87-8
 Laws, effect 1:63, 64, 96; 2:32-3, 49, 52; 2:7; 4:6-7, 8-9; 9:48, 88; 24:67-8
 Quota system, need 8:45; 9:47-8, 50, 51, 74-5; 24:71, 74-7
 Tariffs agreements, revision need 1:64, 67; 2:7
- Stabilisation industrie bœuf, exposé, discussion 20:6-45
 Winnipeg, installations désuètes 2:22
- Canadian Cattlemen's Association**
 American National Cattlemen's Association, collaboration 1:52
 Calcul contingents globaux d'importations bœuf, document 1A:24
 Historique 1:50
 Membres 1:48-50, 52-3, 87, 99; 2:22-3, 37; 3:35-6; 8:88, 92
 Stabilisation industrie du bœuf, mémoire, discussion 1:32-60; 1A:3-26
 Appui, opposition 1:48-50, 52-3, 61; 8:88; 9:7, 12
 Résumé 1:32-3
- Canadian Cattlemen's Magazine**
 Ontario Beef-Calf Program, art. 2:46
- Canadian Farm Economics**
 «Trends in Cattle and Calf Marketings at Public Stock-yards» 7:70
- Canadian Journal of Agricultural Economics**
 «The Timing of Deficiency Payments for Stabilization» 1:11
- Canfax**
 Rôle 8:48; 17:30-1
- Carne, M. T. C., Directeur services financiers, Min. Agriculture, C.-B.**
 Stabilisation industrie bœuf
 Discussion 7:15-36
 Mémoire 7:6-14
- Cartier, M. Jean-Jacques, Directeur adjoint (Division Est), Direction Recherche, min. Agriculture**
 Kent, comté, N.-B.
 Discussion 11:19-20
 Exposé 11:15-6
- Céréales**
 Excédents, 1950-1973, causes 1:51
- Céréales-Bétail, Industries**
 Comparaison, relation 1:33-4, 39, 42; 3:7; 5:7-8, 11, 15-6, 44; 5A:10; 7:76; 7A:17; 8:81, 91; 9:32-45; 10:9, 19-20; 16A:1-2
- Céréales fourragères**
 Voir
 Grains de provende
- Chambers, M. Alfred F., Directeur recherche auprès Comité Bœuf, industrie, prix** 6:34
- Chrétien, hon. Jean, Ministre Industrie et Commerce**
 Stabilisation industrie bœuf 18:6-18

United States 1:12, 36-7, 63, 96; 2:50; 3:13; 4:30, 34-5;
7:47-9, 54, 55-6, 79; 8:103; 9:43, 47, 49, 50; 17:6-7;
18:9-13, 17-8; 20A:3; 24:66-7, 77

Transportation, importance 2:51; 8:86; 9:44

See also

Beef Industry

Cattle Industry

Commission of Inquiry into Marketing of Beef and Veal

Individual provinces

"Recognizing the Realities: A Beef Import Policy for Canada"

Bélisle, Hon. Rhéal, Senator (Sudbury)

Review implementation recommendations... Agriculture
Kent County, N.B. 12:9-10

Bell, Hon. Ann Elizabeth Haddon, Senator (Nanaimo-Malaspina)

Inquiry, Canadian beef industry, 1:26-7, 78-9

Bill C-2—Advance Payments for Crops Act

Administration 14:7, 9

Cost 14:7

Discussion, clause 5—Requirements for Minister's guarantee 14:9

Objectives 14:8, 11

Producer organizations

Charges to producer requesting advance 14:6-7

Loans, advances 14:7-8

Competition 14:13

Crops 14:9-12

Orderly marketing 14:11-2

Regulations 14:9-11, 13-5

Repayment 14:14

Services to producer receiving advance 14:6-7

Without amendment 14:6-15

Bill C-34—Act to amend Canadian Wheat Board Act respecting establishment of marketing plans and to amend Western Grain Stabilization Act in consequence thereof

Discussion

Clause 2—Definitions 22:6

Clause 3—Agreements 22:6, 10

Clause 5—"Licensee" 22:14-5

Clause 8—Deduction deemed to be grain sale proceeds 22:9

Clause 10—Offence and punishment 19:26

Clause 35.1—Definitions 23:8

Clause 35.1(2)—Application 19:8

Clause 35.1(3)—Administration 19:8-9; 21:9

Clause 35.11(1)—Proposal to establish marketing plan 19:10, 11

Clause 35.12(a)—Establishment or amendment of marketing plan 19:10; 23:8

Clause 35.15(1)(ii)—Agreements 21:21

Governor in Council, powers 19:5-6

Inter-provincial trade, regulation 23:9

Opposition to 19:19

Origins 19:6, 18-9

Proceedings, cessation 23:5-6, 14, 16-8, 25

Colombie-Britannique, Province

Agriculture, Min.

Hewitt, J. J., Ministre, télégramme au Président du Comité 7:6

Mémoire, discussion 7:8-36

Bœuf, industrie

Abattage, taux 3:18; 7:17, 29

Commercialisation, système, Canagra Resource Management and Development Co. 7:21-2

Coûts production 7:11-2, 32-5, 102; 8:25-6

Élevage, situation 7:7-8

Engraissement extérieur province, problèmes 7:7, 15, 28-9

Gestion de l'offre 7:22, 25, 31

Offre excédentaire 7:9

Programme assurance-revenu des producteurs

Appui 1:70, 74-5; 7:22, 29-30

Bénéfices nets producteurs 7:12-3

Critères admissibilité 1:16, 17-8; 7:19-20, 24-6, 30

Définition 1:14-7, 61, 74; 3:24; 5:15, 38; 7:11-2, 26-8

Prime, indemnité 1:16-8, 75; 2:10; 7:11, 12, 15, 17-20, 30-1, 33, 102; 8:26, 90-1

Retrait, possibilité 1:65-6, 74-5

Têtes, nombre 1:36, 71; 7:15, 17

Conseil administration du lait 3:34-5

Grains provende

Acquisition, problème 7:9-10

Production 7:8, 14

Porc, programme commercialisation 7:18

Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers

Réciprocité commerciale avec É.-U., recommandations 1:37; 4:34; 7:56

Commission canadienne du blé

Bulletin mensuel sur grains 6:35, 36

Colza, production, coût 19:18, 21-2, 23-4; 21:8-9; 23:23

Commercialisation, influence 21:8

Contingents livraison, réglementation 21:10

Gestion de l'offre, efficacité 3:25, 27; 5:36, 45; 9:17

Pouvoirs 17:21-2

Statistiques, produits agricoles 7:81

Commission canadienne du blé, Loi

Administration, frais 19:20-1, 25, 26

Associations sous loi 22:11

Constitutionnalité 23:7-13

Loi 23:8

Plan commercialisation 23:8

Systèmes volontaire livraison 19:5, 9-26; 21:5-25; 22:5-15; 23:19, 21

Associations producteurs colza, appui 19:7; 23:21, 24

Constitutionnalité 19:16-8; 21:17; 23:7-13

Contingent de livraison 19:14

Contrebande 19:13-4

Livret de permis, inscription 21:6-7; 22:12, 13; 23:18-9, 23, 24

Colza 21:7

Paiement, initial 22:7, 8, 9, 10

Plan commercialisation déficitaire 19:12

Prix courant moyens 19:5; 21:11, 12, 13-4, 15, 21, 22

Rapeseed, production, cost 19:5, 18, 21-2, 23-4; 21:19; 23:10, 17, 19

Western Grain Stabilization Act, amendments 23:17, 23-4

See also

Canadian Wheat Board

Canadian Wheat Board Act

Bill C-50

See

Agricultural Stabilization Act

Bill C-176

See

Farm Products Marketing Act

Bonnell, Hon. Mark Lorne, Senator (Murray River)

Bill C-34 19:10, 26

Boulton, John, Lethbridge, Alb.

Beef industry, stabilization 16:6-52

Boyd, Jim, Director, Member of Executive, Alberta Cattle Commission

Beef industry 1:99-107

Brazil

Beef industry

Cattle population 1A:10

Exports-imports, statistics 7A:8

Production 3:33

Brechin, Mrs. Maryon, Past-President, Consumers' Association of Canada

Beef industry 7:102-13

British Columbia, Province

Agriculture Dept.

Beef industry, brief, Dir. Financial Services 7:6-14

Budget, statistics 7:31

Mackenzie, Commission, opinion 7:10

Minister, telegram, appearance regrets 7:6

Stabilization programs, revision 7:14, 27

Agriculture industry

Crown resource, development, importance 7:8, 9, 28-9

Sales, total, 1975 7:7

Beef industry

Beef

Cows, number 7:15, 29

Finished, production 7:15

Cow herd, inventory 1:36; 7:17

Feed lots 7:15, 16

History 7:7

Importance 7:7, 14

Income Assurance

Cost, estimates 7:30-1

Definition, resume 1:14-7, 61, 74; 3:24; 5:15, 38;

7:11-2, 26-8

Eligibility, requirements 1:16, 17-8; 7:19-20, 24-6, 30

Evaluation 1:7, 70, 74-5; 7:22, 29-30

Producteurs, rôle 19:8, 14; 21:6, 20, 22

Revenus tirés du colza 19:5

Commission canadienne du lait

Programme gestion de l'offre 9:17

Commission d'enquête sur manutention et transport grains

Alberta, prov., représentations 9:41

Étude 10:24-5

Commission d'enquête sur mise en marché du bœuf et du veau

Application, recommandations, proposition 1:67, 77; 3:10; 7:96, 98

Comité, étude rapport 3:37-8; 7:102

Cycle marché du bœuf 9:78

Documents recherche 3:4-5, 37-8; 7:6; 15:54-5, 61-2

Opinions

Agriculture, Min. 6:10-1, 19, 20, 23, 31

Association consommateurs Canada 7:96, 99

Battle River Citizen's Group 2:50-2, 58

B.C. Cattlemen's Association 1:61-4

C.-B., Agriculture, min. 7:10

Canada Packers Ltd. 20:16-7, 25-6, 31-2; 20A:1-3

Manitoba Beef Producers Association 2:13

National Livestock Markets Association 15:35

Syndicat national cultivateurs 7:71-3, 93

Commission surveillance prix produits alimentaires

Études, conclusions 7:108

Industrie bœuf, rapports 7:96; 20:44-5

Communauté économique européenne

Fromage, accord d'accès 4:36

Importation bœuf 4:28-9, 33; 7:44; 9:49; 17:18; 24:138, 145-6

Politique agricole 24:135-6

Voir aussi

Europe

Conférence sur les perspectives

Utilité 2:56; 6:35

Conseil des salaisons du Canada

Marchés, information, E. J. Roberts, citation 9:14

Conseil national de commercialisation des produits agricoles

Bœuf, industrie, rôle proposé 3:35

Crédit agricole, Loi

Agriculteurs, prêts 11:27, 36

But 11:25, 26

Plan transferts terrains 11:27

Restrictions 11:27-8

Crowston, M. E., Division bestiaux, viandes et produits laitiers, Min. Industrie et Commerce

Importations-exportations, contrôles 4:11, 16-8

- Federal gov't. assistance, legality 7:11, 16
- Other provincial programs, difference 7:27-8, 32-3
- Payments, support 1:15, 16, 17-8, 75; 2:10; 7:11, 12, 15, 17-20, 30-1, 33, 102
- Withdrawal, possibility 1:65-6, 74-5
- Marketing, Canagra Resource Management and Development Co. 7:21-2
- Production, costs 7:32, 34-5; 8:25-6
- Situation 1:66-7, 75-8; 7:7-8, 28
- Slaughtering, statistics 3:18; 7:17, 29
- Cattle**
 - Exports to other provinces 2:10; 7:7-8, 15, 16
 - Feeding 7:9-10, 14-5, 16, 28
 - Population 1:66; 7:15, 16, 29
 - Slaughter 7:7
- Dairy industry**
 - Dairy cows, number 7:15
 - Milk marketing board 3:34
- Feed grains**
 - Acquisition 7:8, 9-10
 - Production 7:14-5
 - Transportation, costs 7:10
- Pork industry, stabilization program 7:18**
- Sheep industry, marketing commission 7:22**
- British Columbia Cattlemen's Association**
 - Beef industry**
 - Brief, discussion 1:60-7, 72-9
 - Recommendations 1:65
 - Organization, structure, membership 1:68-72
- Burns Foods Limited**
 - Calgary, operations 9:106-7
 - Exports, processed beef 9:58
 - Profits, increase 7:68
- CBC**
 - See* Canadian Broadcasting Corporation
- CCA**
 - See* Canadian Cattlemen's Association
- CEMA**
 - See* Canadian Egg Marketing Agency
- CFA**
 - See* Canadian Federation of Agriculture
- Cameron, Hon. Donald, Senator (Banff)**
 - Inquiry, Canadian beef industry 7:34, 60
- Campbell, Frederick, Secretary-Manager, National Livestock Markets Assoc.**
 - Beef industry, stabilization 15:37-60
- Dagenais, M. François, Économiste, Fédération Producteurs de bovins du Québec**
 - Stabilisation industrie bœuf 1:82-93
- Dalglish, M. R., Sous-ministre, Min. Agriculture, Sask.**
 - Stabilisation industrie bœuf 9:92-101
- Dawson, M. J. L., Chef, Direction analyse marchés, Min. Agriculture, Alb.**
 - Stabilisation industrie bœuf 9:52, 65, 72-5
- Dernier, M. Willard**
 - Agriculture, comité sénatorial, rapport comté Kent, commentaire 11:12
- Développement petites exploitations, Programme**
 - Agriculture, comité sénatorial permanent, recommandations 11:6, 22
 - But 11:6
 - Éléments
 - Partie spéciale crédit 11:24, 25
 - Plan transfert terres 11:24, 25, 26
 - Historique 11:22-3
 - Modification, élargissement 11:34-5
 - Rapport du comité, 21 déc., 1973 11:26
- Devine, M. D. G., Professeur agrégé d'économie agricole, Coordonnateur et Président, "Meat-Grain Interface Project"**
 - Discussion 10:19-37
 - Exposé 10:6-7
- Douglas, M. R., Bureau agricole Manitoba**
 - Politique agricole et alimentaire 13:44-5
- Downey, M. Cliff, Délégué, Battle River Citizens Group**
 - Stabilisation industrie bœuf
 - Discussion 2:54-60
 - Mémoire 2:44-53
- Dubois, M. Gérard, 2^e vice-président, Union producteurs agricoles, Québec**
 - Politique agricole et alimentaire
 - Discussion 13:27-8
 - Exposé 13:24-6
- du Plessis, M. R. L., Légiste et conseiller parlementaire**
 - Bill C-34
 - Discussion 21:25; 23:9-16
 - Exposé 23:7-9
- Eaton, M. Robert, M. A. L., Secrétaire parlementaire du Ministre Agriculture et Alimentation d'Ontario**
 - Stabilisation industrie bœuf
 - Discussion 7:51-63
 - Mémoire 7:36-50
- États-Unis**
 - Agriculture, industrie, recherche, commercialisation 10:36
 - Bétail, accroissement procentuel 1A:11

Campbell, N.L., Member, Executive Committee, British Columbia Cattlemen's Association

Beef industry, stabilization 1:65-79

Canada Meat and Livestock Trade Report

Market information, collecting, dissemination 4:13-4; 6:14-5, 19-20

Canada Packers Limited

Activities, situation 20:26-8
Australia, plants 2:49; 3:32; 20:11, 15
Beef imports, role 20:11, 15
Beef industry, stabilization, statement, discussion 20:6-45
Market share 20:12
Production, activities 20:20
Profits 7:68; 20:24-5, 28-9

Canadian Broadcasting Corporation

Farm information 2:40-1, 53

Canadian Cattlemen's Association

Beef industry, brief opinion 1:32-60; 1A:2-26
Market information, CANFAX 8:48
Membership, structure, role 1:6, 48-51, 54, 56, 57-8
Position questioned
Beef producer, representation 3:35-6; 8:89, 92; 9:7
Cow-calf producer 8:81, 87-8; 9:12
Relationship
American National Cattlemen's Association 1:52
Canadian Federation of Agriculture 1:53
Saskatchewan Stock Growers' Association 1:52, 53-4

Canadian Dairy Commission

Deficit, problem 9:30
Industrial milk, supply management 9:17

Canadian Egg Marketing Agency

Organization, activities, role 15:6-8, 28-9
Stabilization beef industry, statement, discussion 15:6-32
Supply management 3:19, 27; 7:80; 8:19; 9:17
See also
Egg Industry

Canadian Farm Economics

"Trends in Cattle and Calf Marketing at Public Stock-yards", Vol 11, June 1976 7:70

Canadian Federation of Agriculture

Agricultural and Food Policy, brief, discussion 13:5-51
Beef stabilization
Brief, discussion 1:6-31
Recommendations 1:13
Canadian Cattlemen's Association, relationship 1:53
Membership, organization, role 1:6, 24-5

Canadian Press

"Crow rates may be extended" 13:38

Canadian Wheat Board

Market information 6:35

Bœuf, industrie

Abattage 1:40; 5:7; 5A:8; 24:151
Accord avec Canada 3:10; 4:7, 8; 4A:4-5
American National Cattlemen's Association 1:52
Bœuf désossé 20:12-3, 39
Bœuf en boîte 7:53; 9:58
Chicago, marché à terme 9:61-2
Commercialisation, système 1:59, 103; 3:20; 5:47; 6:8
Consommation 1:41; 1A:23; 8:99; 17:27-8; 20:9
Données statistiques 5:26-7, 43-4; 24:136
Engraissement 9:103-4; 16:14, 21, 35-6; 18:12, 27; 24:158-68, 221-7
Exportations 1:11-2, 13, 36-7; 1A:15; 3:32; 4:29-31; 7:45; 7A:3, 9; 9:47-8, 72-3, 102-3; 9A:3
Gel des prix 1973, conséquences 1:34, 61, 67; 2:26; 5:7-8; 7:97; 8:81; 9:85; 24:140
Importations 1:11, 13, 36-7, 67; 1A:15, 17; 3:20; 7:46, 75; 7A:9; 9:49; 9A:3, 6, 7
Meat Import Act 1:12, 13, 37-8; 3:10, 31, 32; 4:8, 10, 13, 18, 23-4; 5:45; 7:43-4; 8:102; 18:14; 24:138, 152
Pays océaniques, relations 18:19, 24; 20:13
Prix 4:19; 5:6-8, 14; 9:48, 73-4; 9:109-10; 24:149-51
Salaisons, industrie 10:26; 20:28-9, 32-4
Secrétaire d'Agriculture, programme 3:20-1
Tarifs 1:12, 36-7, 96; 2:50; 3:13; 4:30; 7:47-9, 79; 7A:5; 8:103; 9:43, 47-50, 57, 58; 17:6-7; 18:7-13, 17-8; 20A:3; 24:177-8
Dépenses consommation bœuf et porc, 1949-1973 1:41; 1A:23
Porc, industrie, consommation 1A:23
United Egg Producers 15:29

Europe

Bétail, accroissement nombre têtes 1A:11
Bœuf, commerce extérieur, 1973-1975 7A:9
Voir aussi
Communauté économique européenne

Expansion économique régionale, Ministère

Agriculture, min., liaison 12:7, 8
Petite ferme recherches 12:7
Fermes démonstration 12:18-9
Gouvernement provincial, N.-B., liaison, ententes, procédure 12:7, 8, 10-2, 13
Kent comté
Agriculture, problèmes, direction 12:11-2
Aide financière 12:9-10
Entente Kent 12:9
Plan Foder 12:9
Programme KED 12:9-10
Entente auxiliaire pour développement 12:6
Forêts, stipulations accessoires, dépenses 12:6, 15
Francophonies, services 12:20-1
Infrastructures, dépenses 12:15
Projet-pilote régional comté Kent, modification 12:6, 14-5
Réseaux routiers 12:6
Rôle 11:17-8, 19, 20, 33-4
Sous-entente sur agriculture, modification, dépenses 12:6, 15, 17

Marketing influence 21:8
 Powers 17:21-2
 Quotas, regulation 21:10
 Rapeseed, production, cost 19:18, 21-2, 23-4; 21:8-9; 23:23
 Role, evaluation 5:36, 45; 7:81; 9:17, 70

Canadian Wheat Board Act

Administration costs 19:20-1, 25, 26
 Associations in operation 22:11
 Constitutionality 23:7-13
 Legislation 23:8
 Marketing scheme 23:8
 Voluntary pooling 19:5, 9-26; 21:5-25; 22:5-15; 23:19, 21
 Bootlegging 19:13-4
 Constitutionality 19:16-8; 21:17; 23:7-13
 Delivery quota entitlement 19:14
 Operating deficit 19:12
 Payment, initial 22:7, 8, 9, 10
 Permit book, endorsement 21:6-7; 22:12, 13; 23:18-9, 23, 24
 Rapeseed 21:7
 Producers, role 19:8, 14; 21:6, 20, 22
 Rapeseed grower's associations, endorsement 19:7; 23:21, 24
 Sales revenues from rapeseed 19:5
 Street price averaging scheme 19:5; 21:11, 12, 13-4, 15, 21, 22

Canfax

Role 8:48; 17:30-1

Carne, I. C., Director, Financial Services, B.C. Agriculture Dept.

Beef industry
 Brief 7:6-14
 Discussion 7:15-36

Cartier, Jean-Jacques, Assistant Director General (Eastern Division), Research Branch, Agriculture Dept.

Kent County, N.B.
 Discussion 11:19-20
 Statement 11:15-6

Cattle Industry

Bonding 16:49; 16A:10-1
 Exports
 Amount 1:36, 72-3; 1A:14; 20:42-3
 Value 24:18
 Feeding
 Decline, West 1:42
 Research, importance 8:27
 Hides, industry, situation 20:14
 Imports, amount 1:11, 37, 72-3; 1A:14
 Population 1:35; 2:47; 3:20, 33; 6:37-9; 7:81; 20:31; 24:17, 28
 Statistics, difficulties 7:90-1, 92; 20:30
 World 1:9, 21, 35; 1A:10; 3:20; 24:25-6
 Tallow, use 20:14
 Terminal markets 1:62-3, 77-8; 10:17
 Transportation, railways, situation 16:49-52

Tourisme, promotion 12:16-7
 Mactaquac, développement 12:12
 N.-B., aide financière 12:10, 22
 N.-É., défrichement terrains, accord 8:35, 36, 47
 Région Atlantique, sous-ministre adjoint, fonctions 12:8-9
 Stipulation accessoires
 Nord-ouest, N.-B. 12:14
 Procédure 12:13-4

Eyjolfson, M. Terry, Président, Manitoba Cow-Calf Producers

Stabilisation industrie bœuf 2:5, 10-24

Eyvindson, M. Roger, Économiste, Direction Économie, Min. Agriculture

Éleveurs-naisseurs, programme 3:23

Faulkner, M. D., Directeur, Économie et statistiques marchés, Min. Agriculture et Forêts, I.-P.-É.

Stabilisation industrie bœuf 8:13-34

Fédération canadienne de l'agriculture

Membres 1:24-5
 Politique agricole et alimentaire, mémoire, discussion 13:5-51
 Stabilisation industrie du bœuf, mémoire, discussion 1:6-31

Fédération de l'agriculture de la Colombie-Britannique

B.C. Cattlemen's Association, relation 1:71-2

Fédération de Producteurs de bovins du Québec

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 1:80-93
 Structure, membres 1:91-2
 Union producteurs agricoles, lien 1:92-3

Fermes

Voir
 Agriculture, Industrie

Fiscalité

Politique agricole et alimentaire 13:7

Forsyth, M^{me} D. M., Programmes opérationnels, Division Céréales et Cultures spéciales, Agriculture Canada

Bill C-2 14:6-15

Fortin, M. Xavier, Premier vice-président, Fédération Producteurs de bovins du Québec

Stabilisation industrie bœuf
 Discussion 1:82-6, 90-1
 Exposé 1:80-1

Fournier, hon. Michel, sénateur (Restigouche-Gloucester)

Bill C-34 23:25
 Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:89-91; 8:71-2; 15:31
 Revue mise en application recommandations... Agriculture Comté de Kent, N.-B. 12:20-1

Viability 10:21; 15:15

See also

Beef industry

Chrétien, Hon. Jean, Minister, Industry, Trade and Commerce

Beef industry, stabilization 18:6-18

Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal

Background material 3:4-5, 37-8; 7:6; 15:54-5

Beef cycle 9:78

Canada Meat and Livestock Trade Report, distribution 6:19-20

History, evidence 3:10, 27-8

Price setting, Montreal market 7:72, 80, 93-4; 20:17

Recommendations, opinions

Agriculture Canada 6:10-1

Battle River Citizens' Group 2:50, 51-2, 58

B.C. Agriculture Dept. 7:10

B.C. Cattlemen's Association 1:61-4, 67

Canada Packers Ltd. 20:16-7, 25-6, 31-2; 20A:1-3

National Farmers' Union 7:21-2

National Livestock Markets Association 15:35

Statistical information, availability, citation 6:20-1, 23, 31-2

Community Improvement Corporation

Kent County, N.B., study, support 11:12

Consumer's Association of Canada

Beef industry, brief, discussion 7:96-112

Organization, structure, role 7:96, 107-8, 109

Co-Operative Marketing Act

Clause 2(2)—"Selling agency" 23:25

Corn

Price, Chatham, Ont., 1963-75 5:8; 5A:3

Crop Insurance Program

Support level 9:112

Crowston, E., Livestock, Meat and Dairy Products Division, Industry, Trade and Commerce Dept.

Beef industry, import control 4:11, 16-20

DREE

See

Regional Economic Expansion Dept.

Dagenais, François, Economist, Fédération de producteurs de bovins du Québec

Beef industry, stabilization 1:82-93

Dairy Industry

Cheese 13:15-6

Exports, imports 13:20, 21, 26-7, 28

GATT 13:21

Subsidization 13:16, 18-9, 20

Cows, number 3:37

Exports, cheese 4:35-6

France

Agriculture, industrie, productivité 10:27, 28

Bétail, industrie

Accroissement procentuel 1A:11

Commerce 7A:9

GATT

Art. IX, XIX 24:202-5

Bœuf, industrie

Accords, importance 3:13

Can.-É.-U., révision 1:36-7, 96; 7:48-9; 9:47-8

Contingentement importation-exportation bœuf, effet 3:31, 32; 4:35; 9:88; 18:10; 24:185, 192-4

Genève, Négociations sous-groupe marché viandes 4:34

Provinces de l'Ouest, mémoire au gouv. fédéral 9:41-2

Gestion et contrôle financiers

Auditeur général, rapport, citation 2:46-7

Gibson, M. Dennis A., Chef, section produits et céréales secondaires, division opérations marchés, direction générale commercialisation grains, min, Industrie et Commerce

Bill C-34

Discussion 19:6-26

Exposé 19:5-6

Globe and Mail

Production bœuf, art. 7 oct, '76 2:46

Gracey, M. Charles, Administrateur, Canadian Cattlemen's Association

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 1:48, 53, 56-9

Mémoire 1:43-7

Grains de provende, Industrie

Blé 16:14

Exportation 7:85; 8:103, 104

Graines oléagineuses, transformation, problèmes 10:11

Maïs, prix

Augmentation, effet 5:8

Chatham, rapport trimestriel, 1963-1975 5:8; 5A:9

Marchés

Prévisions 1:40, 51-2

(à) Terme 9:61

Prix

Bœuf, industrie, effet 1:33-4, 39, 42; 3:7; 5:7-8, 11, 15-6, 44; 5A:10; 7:76; 7A:17; 8:81, 91; 9:32, 45; 10:29

É.-U., comparaison 16:17; 24:166-7

Fixation 10:17

Ouest, régime 2:22

Situation 16A:2-9

Production

Amélioration 10:9

Excédentaire 7:85

Importance 7:84; 10:9, 19-20

Séminaire international sur blé, procès-verbaux, art. oct. 1976 8:81

Situation 7:85; 13:8; 16A:1-2

Stabilisation

Milk

Industrial 1:86, 97-8; 3:18; 9:17

Marketing

Boards 3:16; 5:36

System 1:86; 3:19, 34

Powder 13:13, 14, 16, 17, 18, 20, 23, 24

Production, cost 1:85; 13:11, 12, 18, 20

Present situation 1:38; 3:21; 13:19, 22

Globe and Mail, article, Oct. 7, 1976 2:46

Sales system abroad 13:13, 14, 15

Supply adjustments, effects 1:43, 93-8

Supply-management system 13:9-10, 21

See also

Canadian Dairy Commission

Dalglish, R., Deputy Minister, Sask. Agriculture Dept.

Beef industry, stabilization 9:92-101

Dawson, J. L., Head, Market Analysis Branch, Alberta Agriculture Dept.

Beef industry 9:52, 72-5

Dernier, Willard

Agriculture Senate Committee, Kent County report, comment 11:12

Devine, D. G., Associate Professor, Agricultural Economics, Coordinator and Conference Chairman, "Meat-Grain Interface Project"

Discussion 10:19-37

Statement 10:6-7

Douglas, R., Manitoba Farm Bureau

Agricultural and food policy 13:44-5

Downey, Cliff, Delegate, Battle River Citizens' Group

Beef industry

Brief 2:44-53

Discussion 2:53-60

Dubois, Gérard, Second Vice-president, Union of Agricultural Producers, Quebec

Agricultural and food policy

Discussion 13:27-8

Statement 13:24-6

du Plessis, R. L., Q.C., Law Clerk and Parliamentary Counsel

Bill C-34

Discussion 21:25; 23:9-16

Statement 23:7-9

Eaton, Robert, Parliamentary Assistant, Ontario Dept. of Agriculture and Food

Beef industry

Discussion 7:51-63

Statement 7:36-50

Egg Industry

Destruction 15:28-9

Exports 15:29-30

Importance 1:51-1; 8:81, 85-6, 87, 103; 9:45; 10:22, 29

Programmes 1:51-2; 2:22, 52-3, 59-60; 9:45

Terres agricoles, situation 3:13

Voir aussi

Bétail-Céréales, Industries

Chaque province

Greene, hon. J. J., sénateur (Niagara)

Bill C-34 19:6, 10, 16-8, 20, 23-4; 23:9, 11-3, 19

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:21-3, 30, 52, 55-6; 15:33, 37-9, 42-3, 50, 52, 58-61; 20:12-4, 16-8, 22, 25-6

Hall, Commission

Voir

Commission d'enquête sur manutention et transport grains

Hamilton, M. William, Secrétaire administratif, Fédération canadienne de l'agriculture

Politique agricole et alimentaire 13:42

Stabilisation industrie bœuf 1:14-21, 25-7, 31

Hanna, M. J. H., Sous-ministre adjoint (Commercialisation), Min. Agriculture, Alb.

Stabilisation industrie bœuf 9:64, 75-7

Hannam, M. Peter, Président, Fédération agriculture Ontario

Politique agricole et alimentaire 13:17, 21-2, 28-9, 43-8

Hastett, M. Earl, Directeur, Direction économie, Min. Agriculture et Alimentation d'Ontario

Stabilisation industrie bœuf 7:52-4

Hawkins, hon. John, Ministre Agriculture et Commercialisation, N.-É.

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 8:38-43, 46-60

Mémoire 8:34-7

Hays, hon. Harry, sénateur (Calgary), Président suppléant du Comité

Bill C-34 19:16; 21:6-8, 15-6, 18-9, 21-2

Enquête, industrie du bœuf au Canada 18:6-8, 10, 12, 14-9, 21, 24-8

Mémoire annuel Fédération canadienne de l'agriculture 13:8-12, 16-8, 21-4, 26, 29-33, 35-7, 39, 41-2, 44-5, 47-8

Hays, hon. Harry, sénateur (Calgary)

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:7, 13-20, 23-5, 27-30, 35, 37, 48-52, 54-5, 57-9, 65-8, 73, 75-8, 84-9, 91-3, 96-108; 3:11-8, 20-1, 34-5, 37; 4:10, 15-7, 19-21, 23, 25, 27-31, 34-6; 8:12-21, 24, 26, 29-33, 38-45, 47, 52-3, 55, 57-8, 60, 66-9, 73, 88-91, 96, 98-101; 9:21-9, 32-9, 41, 51-5, 58-9, 61-6, 72-7, 90-3; 16:7-15, 18-23, 27-37, 39-42, 45-52; 17:11, 15-6, 22-6

Henderson, M. Wes, Directeur général, Institut agricole du Canada

Stabilisation prix ou revenu 8:93-4, 97-9, 102-3

Imports 15:30
 Net income 15:32
 Present situation 2:46; 13:8-9, 22-3, 30; 15:25
 Prices 1:30; 3:34; 13:30; 15:7, 8, 16-7, 24
 Quotas 15:26
See also
 Canadian Egg Marketing Agency

Europe

Beef industry, trade, statistics 7A:8

European Economic Community

Beef industry
 Import controls 1:9, 29, 33; 7:44, 47; 17:18; 24:30, 32, 37
 Situation 24:27-8
See also
 Europe. Beef industry

Export and Import Permits Act

Beef industry, controls
 Evaluation 1:63, 96; 2:49; 3:31; 4:8-9; 7:43-4, 101; 24:73
 Sections 3, 5(b), application 4:6-7
 Text 24:91-7

Eyjolfson, Terry, President, Manitoba Cow-Calf Producers

Beef industry 2:5, 10-24, 40

Eyvindson, Dr. Roger, Economist, Economics Branch, Agriculture Dept.

Cow-calf program 3:23

Farm Credit Act

Farmers, loans 11:27, 36
 Land transfer plan, administration 11:27
 Limitations 11:27-8
 Purpose 11:25, 26

Farm Products Marketing Act

Beef, named commodity 8:20, 21, 24
 Revision, recommendation 9:90

Faulkner, D., Director, Economics and Marketing Statistics, P.E.I. Agriculture and Forestry Dept.

Beef industry 8:13-34

Fédération des producteurs de bovins du Québec

Beef industry, brief, discussion 1:80-93
 Canadian Cattlemen's Association, relationship 1:86-7
 Membership, structure, role 1:91-3

Financial management and control

Crown corporations, Government depts. and agencies 2:46-7

Food Prices Review Board

Beef industry
 Prices, evaluation 7:108
 Reports 7:96; 20:45

Hibbert, M. P., représentant, Fédération agriculture Colombie-Britannique

Politique agricole et alimentaire 13:18-9, 36-8

Hookenson, M. C., Fédération agriculture Saskatchewan

Politique agricole et alimentaire
 Discussion 13:35, 41-50
 Exposé 13:33-5

Horticulture, Industrie

Situation 13:8

Hub Meat Packers Limited

Moncton, N.-B., installations 8:70

Humphrey, M. A. W., Sous-ministre, Min. Agriculture et Forêts, I.-P.-É.

Stabilisation industrie bœuf 8:15-9, 28-33

Île-du-Prince-Édouard, Province

Agriculture et Forêts, Min., mémoire, discussion 8:6-34
 Bœuf, industrie
 Abattage, engraissement, extérieur province 8:11, 15-9
 Auto-suffisance 8:11
 Coûts production 8:13, 25
 Dundas Farms 8:11, 12, 29
 Éleveurs-naisseurs, programme 8:23
 Importation autres provinces 8:13
 Marchés 8:10-1, 29
 Système information, projet CAMIS 8:30
 Paiements soutien 8:7
 Structure 8:7, 11, 16-7
 Troupeau, moyenne 8:10
 Vaches et génisses boucherie 7:52; 8:14-5, 17, 31-2
 Veaux 8:20, 32-3
 Grains de provende 8:13, 15-6
 Œufs, industrie 15:28
 Porc, industrie
 Programme stabilisation 8:21-3
 Structure 8:22-3

Industrie et Commerce, Ministère

Bœuf, industrie
 Importation-exportation
 Contrôles, politique 4:6-35; 18:6-27
 Données statistiques 6:30
 Rôle 4:32-3
 Programmes appui industrie bœuf et bétail 4:33

Industrie laitière

Contingement, conséquences 1:85, 86, 97; 9:17; 13:15-6
 Déficits 9:30
 Fromage
 CEE, accord d'accès 4:36
 Exportation, importation 13:15-6, 20, 21, 26-7, 28
 GATT 13:15, 21
 Subvention 13:16, 18-9, 20
 Gestion de l'offre 13:9-10, 21

Forsyth, Mrs. D. M., Chief, Operational Programs, Grains and Special Crops Division, Agriculture Canada

Bill C-2 14:6-15

Fortin, Xavier, Senior Vice-President, Fédération des producteurs de bovins du Québec

Beef industry, stabilization

Discussion 1:82-93

Statement 1:80-1

Fournier, Hon. Michel, Senator (Restigouche-Gloucester)

Bill C-34 23:25

Inquiry, Canadian beef industry 1:89-91; 8:71-2; 15:31

Review implementation recommendations . . . Agriculture Kent County, N.B. 12:20-1

France

Agriculture industry, productivity 10:27, 28

Beef cattle, number 1A:10

Fredericton Research Station

Agriculture Standing Senate Committee, recommendations 11:7

French-speaking employees 11:10-1, 31, 32

Position, creation of 11:20

Provincial extension men 11:9, 10-1

Sub-station 11:20, 31, 32

GATT

See

General Agreement on Tariffs and Trade

General Agreement on Tariffs and Trade

Beef industry

Agreements 3:13; 9:88; 18:10; 24:72-3, 79-80, 88-9

Canada-U.S. agreements, revision, need 1:36-7, 96; 7:48-9; 9:47-8

Meat import law, compatibility 4:34-5; 7:55

Western provinces, brief to fed. govt. 9:41-2

Gibson, Dennis A., Head, Coarse Grains and Products Section, Market Operations Division, Grain Marketing Office, Industry, Trade and Commerce Dept.

Bill C-34

Discussion 19:6-26

Statement 19:5-6

Globe and Mail

Dairy industry, article, Oct. 7, 1976 2:46

Gracey, Charles, Secretary, Canadian Cattlemen's Association

Beef industry 1:43-59

Grain Handling and Transportation Commission

Alberta province, presentations 9:41

Nature of study 10:24-5

Lait

Poudre 13:13, 14, 16, 17, 18, 20, 23, 24

Production, coût 13:11, 12, 18, 20

Prix, fixation 3:34

Situation actuelle 13:19, 22

Système commercialisation 3:16, 19

Système ventes à l'étranger 13:13, 14, 15

Voir aussi

Chaque province

Ings, hon. A. E., Ministre Agriculture et Forêts, Î.-P.-É.

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 8:10-3, 18-23, 27-34

Mémoire 8:6-10

Inman, hon. F. Elsie, sénateur (Murray Harbour)

Bill C-34 19:17, 21

Enquête, industrie du bœuf au Canada 2:11; 7:82-3, 109; 8:6, 10-1, 16, 28-9, 33-4, 76; 9:57; 15:28-9; 17:10-2, 15; 20:15

Mémoire annuel, Fédération canadienne de l'agriculture 13:19, 22-3

Revue mise en application recommandations . . . Agriculture Comté de Kent, N.-B. 11:30; 12:22

Institut agricole du Canada

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 8:80-104

Appui 8:88-9

Structure, membres 8:88

Italie

Bœuf, industrie, commerce 4:33; 7A:9

Janssen, M. W. P., Sous-ministre, Min. Agriculture, Man.

Beef Producers Income Assurance 9:24-7, 30-1

Japon

Bœuf, industrie

Australie, N.-Z., bœuf Kobe, production 8:98

Exportation 7A:9

Importation 1:13; 4:28, 30-1; 7:44; 7A:9; 9:49; 9A:3

Porc, industrie

Importation 4:32

Manitoba, prov., accord 9:37-8

Johnson, M. F. R., Direction bestiaux et volaille, Min. Agriculture et Développement rural, N.-B.

Stabilisation industrie bœuf 8:65-80

Kaeding, hon. Edgar, Ministre Agriculture, Sask.

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 9:89-114

Mémoire 9:77-89

Kent, comté, N.-B.

Rapport comité sénatorial 11:6-38

Commercialisation

Offices 11:8, 12

Grain Industry

- International Seminar on Wheat, *Proceedings*, art., Oct. 18-9, 1976 8:81
- Markets, futures 9:61
- Oilseed processing 10:11
- Prices
 - Decline 7:84-5; 8:81
 - Setting 10:17
 - Situation 16:9
 - U.S., comparison 16:17; 24:55-6
- Production
 - Importance 7:84; 10:9, 19-20
 - Improvements 10:9
- Situation 7:85; 13:8; 16A:1
- Stabilization
 - Importance 8:81, 82, 85-6, 103-4; 10:22, 29
 - Programs 1:51-2; 2:59-60
- Wheat 16:14
 - See also*
- Beef Industry, Stabilization. Feed grains
- Canadian Wheat Board
- Meat-Grain Industries

Greene, Hon. Allister, Senator (Pickering)

- Bill C-34 19:6, 10, 16-8, 20, 23-4; 23:9, 11-3, 19
- Inquiry, Canadian beef industry 1:21-3, 30, 52, 55-6; 15:33, 37-9, 42-3, 50, 52, 58-61; 20:12-4, 16-8, 22, 25-6

Hall Commission

- See*
- Grain Handling and Transportation Commission

Hamilton, William, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture

- Agricultural & Food Policy 13:42
- Beef industry 1:14-31

Hanna, J. H., Assistant Deputy Minister (Marketing), Alberta Agriculture Dept.

- Beef industry 9:64-77

Hannam, Peter, President, Ontario Federation of Agriculture

- Agricultural and food policy 13:17, 21-2, 28-9, 43-8

Hastett, Dr. Earl, Director, Economic Branch, Ontario Dept. of Agriculture and Food

- Beef industry 7:52-4

Hawkins, Hon. John, Minister, Nova Scotia Agriculture and Marketing Dept.

- Beef industry
 - Brief 8:34-7
 - Discussion 8:38-60

Hays, Hon. Harry, Senator (Calgary), Committee Acting Chairman

- Annual submission, Canadian Federation of Agriculture 13:8-12, 16-8, 21-4, 26, 29-33, 35-7, 39, 41-2, 44-5, 47-8
- Bill C-34 19:16; 21:6-8, 15-6, 18-9, 21-2

Problèmes 11:8

- Fermes modèles 11:32, 33
- Fredericton, station recherche 11:7-11
- Langue et emplois 11:23-4
- Potentiel 11:19
- Produit déficitaire 11:37
- Programme développement petites exploitations 11:6

Kirk, M. David, Secrétaire exécutif, Fédération canadienne de l'agriculture

- Politique agricole et alimentaire 13:9, 14-8, 20-4, 31-2

Konkin, M. Randy, Secrétaire, Western Canada Cow-Calf Association

- Stabilisation industrie bœuf
 - Discussion 2:35-44
 - Mémoire 2:28-34

Lafond, hon. Paul, sénateur (Gulf)

- Bill C-2 14:11-2
- Bill C-34 23:16
- Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:82-4
- Mémoire annuel, Fédération canadienne de l'agriculture 13:8

Lait, Industrie

- Voir*
- Industrie laitière

Lang, hon. Otto E., Ministre responsable Commission canadienne du blé

- Bill C-34 21:6-23
- Discussion 21:6-23
- Exposé 21:5-6

Latimer, M. R. E., Sous-ministre adjoint, Relations commerciales internationales, Min. Industrie et Commerce

- Importation-exportation, contrôles
 - Discussion 4:8-36; 18:6-14
 - Exposé 4:6-8

Lea, M. Hobson, 1^{er} vice-président, Fédération canadienne agriculture

- Politique agricole et alimentaire 13:36-40, 49

Lessard, hon. Marcel, Ministre, min. Expansion économique régionale

- Kent, comté, N.-B.
 - Discussion 12:7-23
 - Exposé 12:5-7

Lewis, M. I., Fédération agriculture, Île-du-Prince-Édouard

- Politique agricole et alimentaire 13:19

Licences exportation et importation, Loi

- Bœuf, industrie, application
 - Art. 3, 5b) 4:6-7
- Efficacité 1:63, 96; 2:49, 52; 4:8; 24:152, 186
- Texte 24:206-12

Inquiry, Canadian beef industry 18:6-8, 10, 12, 14-9, 21, 24-8

Hays, Hon. Harry, Senator (Calgary)

Inquiry, Canadian beef industry 1:7, 13-20, 23-5, 27-30, 35, 37, 48-52, 54-5, 57-9, 65-8, 73, 75-8, 84-9, 91-3, 96-108; 3:11-8, 20-1, 34-5, 37; 4:10, 15-7, 19-21, 23, 25, 27-31, 34-6; 8:12-21, 24, 26, 29-33, 38-45, 47, 52-3, 55, 57-8, 60, 66-9, 73, 88-91, 96, 98-101; 9:21-9, 32-9, 41, 51-5, 58-9, 61-6, 72-7, 90-3; 16:7-15, 18-23, 27-37, 39-42 45-52; 17:11, 15-6, 22-6

Henderson, Wes, General manager, Agriculture Institute of Canada

Beef industry, stabilization 8:93-4, 97-9, 102-3

Hibbert, P., Representative, B.C. Federation of Agriculture

Agricultural and food policy 13:18-9, 36-8

Hog Industry

See

Pork Industry

Hookenson, C., Saskatchewan Federation of Agriculture

Agricultural and food policy
Discussion 13:35, 41-50
Statement 13:33-5

Horticultural Industry

Present situation 13:9

Hub Meat Packers Limited

Moncton, plant 8:70

Humphrey, A.W., Deputy Minister, P.E.I. Agriculture and Forestry Dept.

Beef industry 8:15-9, 26-33

Industry, Trade and Commerce Dept.

Beef industry
Imports
Controls, policy 4:6-35; 18:6-27
Statistical information 6:30
Market development, role 4:33
Trade commissioners, role 4:32-3

Canadian Trade and Tariffs Committee, relationship 4:34
Trade News in Food and Agriculture, beef, prices 9:7-8

Ings, Hon. A. E., Minister, P.E.I. Agriculture and Forestry Dept.

Beef industry
Brief 8:6-10
Discussion 8:10-3, 18-34

Inman, Hon. F. Elsie, Senator (Murray Harbour)

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture 13:19, 22-3
Bill C-34 19:17, 21
Inquiry, Canadian beef industry 2:11; 7:82-3, 109; 8:6, 10-1, 16, 28-9, 33-4, 76; 9:57; 15:28-9; 17:10-2, 15; 20:15

Voir aussi

Bœuf, Industrie. Importation-exportation, contrôles

Loi visant à modifier Loi sur Commission canadienne du blé par création plans de commercialisation et à modifier en conséquence, Loi de stabilisation concernant grain de l'Ouest

Voir

Bill C-34

Lore, M. James A., Conseiller agriculture, Institut agricole du Canada

Stabilisation industrie bœuf 8:90-1, 95-8

MEER

Voir

Expansion économique régionale, Min.

McCague, M. J. A., Président Fédération producteurs lait au Canada

Politique agricole et alimentaire 13:9-14, 24

McDonald, hon. Alexander Hamilton, sénateur (Moosomin), Président suppléant du Comité

Bill C-2 14:6-10, 12, 14-6

McDonald, hon. Alexander Hamilton, sénateur (Moosomin)

Enquête, industrie du bœuf au Canada 3:22-4; 6:15-6, 18-9, 22-3, 27-8; 7:79-82, 84-5, 103-5, 109, 112; 8:11-2, 15-6, 22-3, 27-8, 31, 33-4, 53-7, 60, 74-7, 91-7; 9:21, 24, 36-8, 55-8, 66-7, 77, 93-101, 104, 109-10, 113; 10:20-3, 27-9, 31, 33-4; 15:15, 17-8, 24-6, 30; 16:13-6, 23-5, 40-1, 46-7
Revue mise en application recommandations... Agriculture Comté de Kent, N.-B. 11:29, 31, 36; 12:14, 17-20

Macdonald, hon. John M., sénateur (Cape Breton)

Bill C-2 14:7-9, 12, 14-5

Enquête, industrie du bœuf au Canada 5:39-40; 10:24-5, 37; 15:49, 59; 20:33-5

McDonell, M. Douglas, Vice-prés., National Livestock Markets Assoc.

Stabilisation industrie bœuf
Discussion 15:37-63
Exposé 15:33-7

McGrand, hon. Fred A., sénateur (Sunbury)

Enquête, industrie du bœuf au Canada 7:14-6, 34, 53, 59, 95, 105-6, 109, 112; 8:11, 16, 45-7, 69-71, 77; 9:103-4; 20:14

Mémoire annuel Fédération canadienne de l'agriculture 13:12-3, 19-20, 36

Revue mise en application recommandations... Agriculture Comté de Kent, N.-B. 12:12-3, 15-6

Mackenzie, Commission

Voir

Commission d'enquête sur mise en marché bœuf et veau

Review implementation recommendations... Agriculture
Kent County, N.B. 11:30; 12:22

Israel

Beef industry, imports 7A:8

Janssen, W., Deputy Minister, Manitoba Agriculture Dept.

Beef industry 9:24-7, 30-1

Japan

Beef industry

Imports 1:13; 4:28, 30-1; 7A:8; 9A:3

Controls 7:44, 45

Production, Kobe beef 8:98

Pork industry

Bilateral agreements

Alberta, Province 9:38

Manitoba, Province 9:37-8

Johnson, F. R., Director, Livestock and Poultry Branch, New Brunswick Agriculture and Rural Development Dept.

Beef industry 8:65-80

Kaeding, Hon. Edgar, Minister, Saskatchewan Agriculture Dept.

Beef industry, stabilization

Brief 9:77-89

Discussion 9:89-114

Kent County, N.B.

Senate Committee Report 11:6-38

Crops, deficiency 11:37

Demonstration farms 11:32, 33

Fredericton research station 11:7-11

Language and employment 11:23-4

Marketing

Boards 11:8, 12

Problems 11:8

Potential 11:19

Small Farm Development Program 11:6

Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation Agriculture

Agricultural and food policy 13:9, 14-8, 20-4, 31-2

Konkin, Randy, Secretary, Western Canada Cow-Calf Association

Beef industry

Brief 2:28-33

Discussion 2:35-44

Lafond, Hon. Paul, Senator (Gulf)

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture
13:8

Bill C-2 14:11-2

Bill C-34 23:16

Inquiry, Canadian beef industry 1:82-4

McKenzie, M. K. James, Chef, Section développement petites exploitations, min. Agriculture

Kent, comté, N.-B.

Discussion 11:23-8, 34

Exposé 11:22-3

McLean, M. W. F., Président, Canada Packers Ltd.

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 20:12-45

Exposé 20:6-12

MacLeod, M. L. W., Dir. gén. div. bœuf, Canada Packers Co. Ltd.

Stabilisation industrie bœuf 20:15, 18-9, 24, 30-44

McNamara, hon. William C., sénateur (Saskatchewan)

Bill C-34 19:7-9, 15-8; 21:9-10, 12, 14-7, 21, 23, 25; 22:6-7, 10, 12-4; 23:10, 14

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:15; 6:19, 35; 7:89; 16:11-2, 50; 17:11, 21, 23, 30; 18:6, 11, 18, 21, 23-5, 28

Mais

Voir

Grains de provende

Manitoba, Province

Agriculture, Min., mémoire, discussion, industrie bœuf
9:6-41

Bétail boucherie, prix 9:11

Bœuf, industrie

Beef Producers Income Assurance Plan 1:18-9; 2:19-20; 9:12, 24-7, 30; 9A:1-2

Commercialisation

Commission, création 7:73; 9:20-3, 37-8

Enquête 1:59-60; 2:17-8; 7:71-3, 95, 96

Prix et valeur, 1973-1975 9:13

Éleveurs-naisseurs, coûts production 9:30-1

Marché, renseignements 2:14-6, 43; 6:25-6

Production, problèmes 9:40

Saint-Boniface, parcs d'engraissement 9:20, 35

Vaches boucherie, nombre 1:20

Porc, industrie

Japon, accord 9:37-8

Office commercialisation 9:21, 37-8

Manitoba Beef Growers Association

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 2:5-24

Structure, membres 2:5, 22-3

Manitoba Cow-Calf Producers Association

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 2:5-24

Structure, membres 2:5, 22-4

Maritimes, Provinces

Bœuf, industrie

Importation autres provinces 7:95; 8:13, 42, 43; 9:57-8; 17:11

Prix 17:26

Lang, Hon. Otto E., Minister responsible for Canadian Wheat Board

Bill C-34
 Discussion 21:6-23
 Statement 21:5-6

Latimer, R. E., Assistant Deputy Minister, International Trade Relations, Industry, Trade and Commerce Dept.

Beef, exports-imports controls
 Discussion 4:8-36; 18:6-14
 Statement 4:6-8

Lea, Dobson, 1st Vice-President, Canadian Federation of Agriculture

Agricultural & food policy 13:36-40, 49

Lessard, Hon. Marcel, Minister, Regional Economic Expansion Dept.

Kent County, N.B.
 Discussion 12:7-23
 Statement 12:5-7

Lewis, I., P.E.I. Federation of Agriculture

Agricultural and food policy 13:19

Livestock

See
 Cattle Industry

Livestock and Livestock Products Act

Federal-provincial coordination 15:36

Lore, James A., Agricultural Consultant, Agricultural Institute of Canada

Beef industry, stabilization 8:90-8

MacAulay, T. G.

The Timing of Deficiency Payments for Stabilization 1:11

McCague, J. A., President, Dairy Farmers of Canada

Agricultural and food policy 13:9-14, 24

McDonald, Hon. Alexander Hamilton, Senator (Moosomin), Committee Acting Chairman

Bill C-2 14:6-10, 12, 14-6

McDonald, Hon. Alexander Hamilton, Senator (Moosomin)

Inquiry, Canadian beef industry 3:22-4; 6:15-6, 18-9, 22-3, 25, 27-8; 7:79-82, 84-5, 103-5, 109, 112; 8:11-2, 15-6, 22-3, 27-8, 31, 33-4, 53-7, 60, 74-7, 91-7; 9:21, 24, 36-8, 55-8, 66-7, 77, 93-101, 104, 109-10, 113; 10:20-3, 27-9, 31, 33-4; 15:15, 17-8, 24-6, 30; 16:13-6, 23-5, 40-1, 46-7
 Review implementation recommendations... Agriculture Kent County, N.B. 11:29, 31, 36; 12:14, 17-20

Macdonald, Hon. John M., Senator (Cape Breton)

Bill C-2 14:7-9, 12, 14-5
 Bill C-34 23:22-3
 Inquiry, Canadian beef industry 5:39-40; 10:24-5, 37; 15:49, 59; 20:33-5

Stabilisation, effet 1:31, 57; 2:11; 5:31; 7:88-9; 9:39-40
 Veaux et bovins d'embouche 7:52-3
 Porc, programme 8:21-3
Voir aussi
 Chaque province

«Marketplace»

Émission télévision, enquêtes 7:109

Martin, M. Larry, Professeur agrégé d'économie agricole, Ontario Agricultural College

«Gestion de l'offre dans industrie bœuf», document 5:18-24
 Stabilisation industrie bœuf
 Discussion 5:25-48
 Mémoire, tableaux 5:6-18; 5A:7-12

Matthews, M. Don, Président, Alberta Cattle Commission

Stabilisation industrie bœuf
 Discussion 1:97-108
 Mémoire 1:94-6

Mayer, M. Charles, Président, Manitoba Beef Producers Association

Stabilisation industrie bœuf
 Discussion 2:5, 10-23
 Mémoire 2:5-9

«Meat-Grain Interface Project»

Création 10:6-7
 Objectifs 10:8
 Parrains, participants
 Liste 10:8; 10A:1-3
 Mémoire, discussion 10:6-37
 Politiques possibles déterminées 10:15-9

Mercier, M. Maurice, Secrétaire, Fédération Producteurs de bovins du Québec

Stabilisation industrie bœuf 1:86-93

Merz, M. D., Premier vice-président, British Columbia Cattlemen's Association

Stabilisation industrie bœuf
 Discussion 1:66-79
 Exposé 1:60-5

Mexique

Bétail, industrie
 Accroissement nombre têtes 1A:11
 Entrée libre aux É.-U. 1:67

Michaud, hon. Hervé J., sénateur (Kent), Vice-président du Comité

Enquête, industrie du bœuf au Canada 5:32-3; 8:30, 65-6; 10:25-6; 17:14, 26, 29-30
 Mémoire annuel, Fédération canadienne de l'agriculture 13:5, 7-9, 13-5, 17-9, 21, 23-4, 26-9, 33, 38-9, 45-6, 48-51
 Revue mise en application recommandations... Agriculture Comté de Kent, N.-B. 11:11-4, 16-7, 20-1; 12:23

McDonell, Douglas, Vice-pres., National Livestock Markets Assoc.

Beef industry, stabilization
Discussion 15:37-63
Statement 15:33-7

McGrand, Hon. Fred A., Senator (Sunbury)

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture
13:12-3, 19-20, 36
Inquiry, Canadian beef industry 7:14-6, 34, 53, 59, 95,
105-6, 109, 112; 8:11, 16, 45-7, 69-71, 77; 9:103-4; 20:14
Review implementation recommendations... Agriculture
Kent County, N.B. 12:12-3, 15-6

McKenzie, K. James, Chief, Small Farm Development Program, Agriculture Dept.

Kent County, N.B.
Discussion 11:23-8, 34
Statement 11:22-3

Mackenzie Commission

See
Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and
Veal

MacLean, W. F., President, Canada Packers Co. Ltd.

Beef industry, stabilization
Discussion 20:12-45
Statement 20:6-12

MacLeod, L. W., Gen. Beef Mgr., Canada Packers Ltd.

Beef industry, stabilization 20:15, 18-9, 24, 30-44

McNamara, Hon. William C., Senator (Saskatchewan)

Bill C-34 19:7-9, 15-8; 21:9-10, 12, 14-7, 21, 23, 25; 22:6-7,
10, 12-4; 23:10, 14
Inquiry, Canadian beef industry 1:15; 6:19, 35; 7:89;
16:11-2, 50; 17:11, 21, 23, 30; 18:6, 11, 18, 21, 23-5, 28

Manitoba, Province

Agriculture Dept.
Beef industry
Brief, opinion 9:6-41
C.C.A., position questioned 9:7, 12
Beef industry
Cow-calf producers
Production, cost 2:11
Situation 9:12
Cows, number 1:20
Income Assurance Plan 1:7, 18, 19-20; 2:9, 12, 16, 19-20;
9:24-7, 30-1; 9A:1-2
Bill C-50, relationship 2:16-7
Livestock and Meat Commission report 2:17-9, 42; 6:22;
7:71, 72-3, 95; 9:21
Management, total 9:29
Market information 2:14-6, 43
Marketing
Prices, value, 1973-75 9:13
System, revision 9:20-3; 10:34
Prices

Miles, Mme Yvonne, Vice-président administratif, Association Consommateurs du Canada

Stabilisation industrie bœuf
Discussion 7:102, 108-12
Mémoire 7:96-101

Mills, M. Chris, Secrétaire et délégué provinces de l'Ouest, Canadian Cattlemen's Association

Stabilisation industrie bœuf
Discussion 1:48-52, 57
Mémoire 1:33-41

Molgat, hon. Gildas L., sénateur (Ste. Rose), Président suppléant du Comité

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:79-81, 83-4, 86-7,
89-93

Molgat, hon. Gildas L., sénateur (Ste. Rose)

Bill C-2 14:6, 9-15
Bill C-34 23:12-3, 15-6
Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:24-6, 40, 42, 70-2,
101-2, 104-6; 2:11-6, 19-20, 38-41, 43, 57-9; 3:31-4;
4:8-14, 17, 23-5, 31-2; 5:33-5, 40-4; 6:25-7, 36-7, 39;
7:24-8, 30, 54-63, 92-5; 8:22-7, 33-4, 49-51, 58-9, 77-9,
95-7, 99, 102-3; 9:20-2, 24, 26-7, 35, 38-9, 59-61, 67-9,
71, 73, 99-102, 111-2; 18:9-11, 13-4, 16, 22-4, 26
Mémoire annuel, Fédération canadienne de l'agriculture
13:27-8, 41, 45, 49-50
Revue mise en application recommandations... Agriculture
Comté de Kent, N.-B. 11:23-8, 30, 36-7; 12:7-8, 10-1, 14,
21

(The) Montreal Star

Conditionnement, industrie, crime organisé, art. 7:94

Moore, hon. Marvin E., Ministre Agriculture, Alb.

Stabilisation industrie bœuf
Discussion 9:51
Mémoire 9:41-51

Munro, M. Charles, Président, Fédération canadienne de l'agriculture

Politique agricole et alimentaire
Discussion 13:8-51
Exposé 13:5-7
Stabilisation industrie bœuf
Discussion 1:14, 19, 21-31
Mémoire 1:6-13

Murphy v. C.P., Cas

Loi sur Commission canadienne du blé, validité 23:7, 13

Nappan, Station

Recherches, bétail 11:7

National Livestock Markets Association

Classement sur rail, étude 15:36
Membres, structure 15:39
Stabilisation industrie bœuf, exposé, discussion 15:33-62

- Decline 9:11
- Setting 9:20
- Toronto, comparison 7:71-2
- Production 9:25, 40
- Cattle, population, survey 7:92
- Hog industry, bilateral agreements, Japan 9:37-8

Manitoba Beef Producers Association

- Beef industry, brief, discussion 2:5-23
- Membership, structure, role 2:5

Manitoba Cow-Calf Producers

- Beef industry, brief, discussion 2:5-23
- Canadian Cattlemen's Association, relationship 2:22-3
- Membership, structure, role 2:5, 24

Manitoba Livestock and Meat Commission

- Beef marketing, report 2:17-9, 42; 6:22; 7:71, 72-3; 9:21

Marketing Boards

- Farmers, relationship 13:7
- Operation 13:7
- Role, importance 15:16-7

Marketing Boards, Provincial

- Purpose, number 3:16, 17, 26, 37; 7:62; 15:14-5
- Records, accuracy 3:37

Martin, Dr. Larry, Assoc. Prof. Agricultural Economics, University of Guelph

- Beef stabilization
 - Brief 5:6-18
 - Discussion 5:25-48
- Supply Management in the Beef Industry. Discussion Paper No. 1*, summary 5:18-25

Matthews, Don, Chairman, Alberta Cattle Commission

- Beef stabilization
 - Brief 1:94-6
 - Discussion 1:97-108

Mayer, Charles, President, Manitoba Beef Producers Association

- Beef stabilization
 - Brief 2:5-9
 - Discussion 2:10-23

Meat-Grain Industries

- Comparison, relation 1:33-4, 39, 42; 3:7; 5:7-8, 11, 15-6, 44; 5A:4; 7:76; 7A:16; 8:81, 91; 9:32, 45; 10:9, 19-20; 16A:1-2
- Conflicts and potentials
 - Agricultural legislation and competition 10:14-5
 - Marketing 10:9-11
 - Production 10:8-9
 - Transportation
 - Compensation 10:13-4, 23-4
 - Deteriorating services 10:11-2, 17, 22-3
 - Hall Commission, study 10:23-4
 - Post rationalization financing 10:12, 22-3
 - Rationalization 10:12, 24

Norrie, hon. Margaret F., sénateur (Colchester-Cumberland)

- Bill C-34 22:12, 15
- Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:31, 54; 2:37-8, 40-1, 43, 55; 5:31-2, 39; 7:16-7, 52-3, 82-3, 88-9, 108-10, 112; 8:15, 31, 41, 43, 56-7, 59-60, 73-4; 9:39-41; 10:25-33; 16:19-21, 28, 42; 17:28-9
- Mémoire annuel, Fédération canadienne de l'agriculture 13:11, 23
- Revue mise en application recommandations... Agriculture Comté de Kent, N.-B. 11:9-11

Nouveau-Brunswick, Province

- Agriculture, problèmes 11:12-3
- Agriculture et Développement, min., industrie bœuf, mémoire, discussion 8:60-80; 8A:7, 9
- Bœuf, industrie
 - Auto-suffisance 8:62, 69
 - Coûts et rendement 8:62, 66-7
 - Développement, capacité, programmes 5:32; 8:62-3, 72, 74-6
 - Éleveurs-naisseurs, situation 8:62-3, 65-7; 8A:2
 - Engraissement 8:66-7, 69-70, 72, 78
 - Exportation autres provinces 8:67-8, 74
 - Importation autres provinces 7:95
 - Qualité bœuf 8:61-2, 68
 - Recherche 8:76-7
 - Situation 2:55; 8:61
 - Système information 8:65-6
 - Têtes de bétail, données statistiques 7:52; 8:63, 70, 77; 8A:7, 9
 - Transport, problèmes 8:77
- Veaux
 - Abattage 8:63, 72-3
 - Taux mortalité 8:73-4
- Fermes modèles 8:76-7
- Grains de provende 8:72
- Hub Meat Packers Ltd., installations 8:70
- Industrie laitière 8:70, 72-3
- Porc, industrie, programme 8:79
- Swift Canadian Co. Ltd., fermeture usine 8:70
- Terres agricoles, programmes amélioration 8:63, 75-6, 77
- Voir aussi*
- Kent, Comté, N.-B.

Nouvelle-Écosse, Province

- Agriculture et Commercialisation, Min., mémoire, discussion 8:34-60
- Bœuf, industrie
 - Auto-suffisance 8:40, 44
 - Cheptel bovin 8:35, 39
 - Commercialisation 8:36
 - Engraissement 8:43, 49, 50, 52-3, 57-8
 - Exportation autres provinces 8:43-4, 59-60
 - Fermes d'élevage 8:35, 45-6
 - Importation autres provinces 8:42, 43-4
 - «Light veal» 8:47
 - Politiques et programmes 8:36-7, 47, 59
 - Prix 8:53
 - Production
 - Coûts 8:38-9, 52-3, 57-8

Statutory rates, inequities 1:42; 2:22; 7:9-10; 10:12-3, 18, 20, 22-4

International wheat agreement, effect 10:22, 29

See also

"Meat-Grain Interface Project"

"Meat-Grain Interface Project"

Establishment 10:6-7

Policy alternatives 10:15-9

Sponsors, participants

Brief, discussion 10:6-37

List 10:8; 10A:1-3

Meat Packers Council of Canada

Market information, importance, E. J. Roberts, quotation 9:14

Mercier, Maurice, Secretary, Fédération des producteurs de bovins du Québec

Beef industry 1:86-93

Merz, D., First Vice-president, British Columbia Cattlemen's Association

Beef industry, stabilization

Brief 1:60-5

Discussion 1:66-79

Metric System

Conversion 20:27

Mexico

Beef industry

Beef cattle, number 1A:10

Production 1:67

Michaud, Hon. Hervé J., Senator (Kent), Committee Deputy Chairman

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture 13:5, 7-9, 13-4, 17-9, 21, 23-4, 26-9, 33, 38-9, 45-6, 48-51

Inquiry, Canadian beef industry 5:32-3; 8:30, 65-6; 10:25-6; 17:14, 26, 29-30

Review implementation recommendations... Agriculture Kent County, N.B. 11:11-4, 16-7, 20-1; 12:23

Miles, Mrs. Yvonne, Executive Vice-President, Consumers' Association of Canada

Beef industry

Brief 7:96-101

Discussion 7:102-12

Mills, Chris, Secretary and Western Representative, Canadian Cattlemen's Association

Beef industry 1:33-41, 49-57

Molgat, Hon. Gildas L., Senator (Ste. Rose), Committee Acting Chairman

Inquiry, Canadian beef industry 1:79-81, 83-4, 86-7, 89-93

Molgat, Hon. Gildas L., Senator (Ste. Rose)

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture 13:27-8, 41, 45, 49-50

Programme étude résultats 8:35-6

Régions 8:49

Situation 8:40-2

Vaches boucherie 7:52

Grains de provende 8:48-9, 53, 55-6, 57

MEER, accord, défrichement terrains 8:35, 36, 47, 56

Terres agricoles 8:47, 55-7

Nouvelle-Zélande

Bœuf, industrie

Accord avec Canada 3:10, 13, 32; 4:7, 8-28; 4A:1-2

Exportation 1:11, 37, 67-8; 1A:17; 2:44-5; 3:8, 10, 11, 31-2; 4:15-6; 5:40, 44-5; 7:43, 44-5, 51, 59; 7A:9; 8:44-5, 71, 85, 99; 9:48, 71, 72-4; 9A:3

Importation 7A:9

Office commercialisation 17:23-4

Offre, situation 1:35; 1A:11; 3:20

Système fiscal 17:32

Oeufs, Industrie

Destruction 15:28-9

Exportation 15:29-30

Importation 15:30

Prix, établissement 1:30; 3:34; 13:30; 15:7, 8, 16-7, 24, 28

Quotas 15:26

Revenu net 15:32

Situation 2:46; 13:8-9, 22-3, 30; 15:25

Voir aussi

Office canadien commercialisation des œufs

Office canadien commercialisation des œufs

Administration et application programme, coût 5:23

Coûts, données provinciales 8:10

Résultats 3:19; 9:17-8

Stabilisation industrie bœuf, exposé, discussion 15:6-32

Structure, activités, rôles 15:6-8, 28-9

Voir aussi

Oeufs, Industrie

Offices commercialisation

Exploitation 13:7

Fermiers, relations 13:7

Rôle, importance 15:16-7

Offices commercialisation produits de ferme, Loi

Bœuf, industrie, application 8:20, 21, 24

Importations limite 5:21

Options 3:26

Révision, recommandation 9:90

Offices commercialisation provinciaux

Compétence 3:16, 17, 26, 37; 7:62, 78; 9:80, 82-3; 15:14-5

Voir aussi

Chaque province

Stabilisation industrie bœuf. Commercialisation

Olafson, M. W. G., Lethbridge, Alb.

Stabilisation industrie bœuf, mémoire 16A:1-3

Olsen, hon. Andrew, sénateur (Alberta-Sud)

Bill C-34 21:10-2, 17, 25; 22:7-9, 13, 19-22

Bill C-2 14:6, 9-15

Bill C-34 23:12-3, 15-6

Inquiry, Canadian beef industry 1:24-6, 40, 42, 70-2, 101-2, 104-6; 2:11-6, 19-20, 38-41, 43, 57-9; 3:31-4; 4:8-14, 17, 23-5, 31-2; 5:33-5, 40-4; 6:25-7, 36-7, 39; 7:24-8, 30, 54-63, 92-5; 8:22-7, 33-4, 49-51, 58-9, 95-7, 99, 102-3; 9:20-2, 24, 26-7, 35, 38-9, 59-61, 67-9, 71, 73, 99-102, 111-2; 18:9-11, 13-4, 16, 22-4, 26

Review implementation recommendations . . . Agriculture Kent County, N.B. 11:23-8, 30, 35-7; 12:7-8, 10-1, 14, 21

Moore, Hon. Marvin E., Minister, Alberta Agriculture Dept.

Beef industry

Brief 9:41-51

Discussion 9:51-77

Munro, Charles, President, Canadian Federation of Agriculture

Agriculture and food policy

Discussion 13:8-51

Statement 13:5-7

Beef stabilization

Brief 1:6-13

Discussion 1:14-32

Murphy v. CPR Co., case

Canadian Wheat Board, validity 23:7, 13

Nappan Station, N.S.

Livestock research 11:7

National Farmers' Union

Beef industry, brief, recommendations 2:40; 7:66-79

Organization, structure, role 7:64-5

Producer, calf, concern, opinion 8:81, 87-8

National Livestock Markets Association

Beef industry, stabilization, statement, discussion 15:32-62

Members, structure 15:39

Rail grading, study 15:36

New Brunswick, Province

Agriculture, problems 11:12-3

Agriculture and Rural Development Dept., brief, opinion, beef industry 8:60-80

Barley, prices 8:67

Beef industry

Calves, mortality rate 8:73-4

Consumption 8:62

Cow-calf sector

Deficiency payments 8:66, 67

Returns 8:62, 69

Cows, number 7:52; 8:61, 63, 70

Exports to other provinces 8:68-9, 74

Farms

Cattle, calves, population 8A:7

Type 8:70-1

Feeding program 8:66-7, 72

Potato waste 8:69

Feedlots 8:62, 67, 68, 69

Finishing beef, importance, advantages 8:62, 67, 69, 78

Grading system 8:68

Enquête, industrie du bœuf au Canada 15:19-24, 43-56; 16:33-4, 37-9, 43-6, 52; 17:12-4, 16, 20-1, 24-7; 18:8-13, 17, 19-22, 26

Ontario, Province

Agriculture et Alimentation, min., mémoire, discussion, industrie bœuf 7:36-63

Bœuf, industrie

Approvisionnement

(des) Maritimes 7:52-3; 8:11, 14-8, 43, 74

Veaux d'embouche, sources 7:38-9, 52-3

Beef-Calf Program 1:19; 2:46, 58; 5:38; 7:40-2, 56-8

Commercialisation 7:39-40, 60-2

Coûts production 7:57-8; 24:226

Élevage, situation 7:37-9, 58

Parcs d'engraissement 7:37-8, 53; 24:226

Renseignements sur commercialisation 7:59-60

Stabilisation revenus 7:40, 42-3

Transformation 7:49

Ventes, recettes 7:37

Farm Income Stabilization Act 7:42-3

Office commercialisation œufs 3:19

Ontario Broiler Board 5:35

Porc, industrie

Mise en commun 5:30

Office commercialisation 5:36; 7:59

Tarifs, rapport 7:56

Organisation du marché produits agricoles

Bill C-34, relations 21:7, 13; 22:13-4, 15; 23:17, 20, 22

Oulton, M. M., Association éleveurs bœuf, N.-É.

Stabilisation industrie bœuf 8:38-60

Pahara, M. John, Lethbridge, Alb.

Stabilisation industrie bœuf 16:7-53

Paiement anticipé des récoltes, Loi sur

Voir

Bill C-2

Payne, M. F. E., Sous-ministre adjoint intérimaire (Production et marchés), Min. Agriculture

Industrie bœuf

Discussion 6:14-7, 20-39

Exposé 6:6-11

Pays océaniques

Définition 7:52

Voir aussi

Australie

Nouvelle-Zélande

Pearson, M. M. R., Planification Production, Division céréales et Cultures spéciales, Agriculture Canada

Bill C-2 14:7-15

«Une politique réaliste de l'importation du bœuf au Canada»

Rapport provisoire du Comité 24:112-27

Table des matières 24:116-7

Tableaux, figures, liste 24:117-8

Gross income 8:61
 Market information 8:65-6
 Marketing 8:67
 Meat processing 8:61, 63
 Hub Meat Packers 8:70
 Swift Canadian Co. Limited 8:70
 Pastures, community 8:77-8
 Prices 8:62
 Production 7:95; 8:62, 69
 Costs 8:62, 66
 Marshlands 8:76, 77
 Quality 8:61-2, 68
 Self-sufficiency 8:62
 Situation 8:61, 62, 63, 64
 Slaughtering 8:61
 Stabilization programs 5:32-3; 8:62, 72, 74-5
 Supply 7:95

Cattle, population 8:70, 77; 8A:7-8

Corn, prices 8:66

Dairy industry

 Calves, prices 8:72-3

 Cows, number 8:70

 Milk, production 8:73

Grain

Imports 8:72

Production 8:72

Land assembly, leasing, programs 8:75-6

See also

Kent County, N.B.

New Brunswick Cattle Producers Association

Letter to Committee, beef industry, stabilization 8A:2-6

Newfoundland, Province

Forestry, Agriculture Dept., Minister, letter to Committee, beef industry 8A:1

New Zealand

Beef industry

 Canada, agreements 2:45; 3:10, 13; 4:7, 8-12, 14-6, 20-3, 24-7; 4A:1-2

 Competition 3:11-2

 Cows, number 1:35; 1A:10

 Exports 1:11, 37, 67-8; 1A:16; 2:45, 53; 3:11, 12, 32; 4:7, 14; 4A:1; 7:45; 7A:4; 8:45; 9:72; 9A:3

 Marketing board 17:23-4

 Production, Kobe beef 8:98

 Taxation system 17:32

High commissioner, letter reply, beef-veal agreements 4A:11-2

Norrie, Hon. Margaret F., Senator (Colchester-Cumberland)

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture 13:11, 23

Bill C-34 22:12, 15

Inquiry, Canadian beef industry 1:31, 54; 2:37-8, 40-1, 43, 55; 5:31-2, 39; 7:16-7, 52-3, 82-3, 88-9, 108-10, 112; 8:15, 31, 41, 43, 56-7, 59-60, 73-4; 9:39-41; 10:25-33; 16:19-21, 28, 42; 17:28-9

Review implementation recommendations... Agriculture Kent Country, N.B. 11:9-11

Porc, Industrie

Classement, système 9:75; 13:29; 20:37-8

Données statistiques 5:43

Exportation 4:32; 9:85

Importation 4:31

Offices commercialisation 3:15; 5:36, 46, 47; 7:18; 8:19, 21-3; 9:77

Ouest

 Approvisionnement Est 10:26

 Déclin 9:106-7; 10:10

Paievements soutien 5:13

Production, promotion 3:15; 13:9

Usines traitement

 Capacité abattage 7A:7

 Ouest, problèmes 10:10

Voir aussi

Chaque province

Porteous, M. W. L., Directeur, Division agriculture, Direction statistique industrielle, Statistique Canada

Industrie bœuf

 Discussion 6:17-9, 29-39

 Exposé 6:11-4

Prairie Rapeseed Growers' Council

Établissement, membres, fonctions 19:7

Presse canadienne

«Possibilités d'élargir la portée des tarifs de la Crowsnest Pass» 13:38

Pringle, M. M. E. G., Président, Office canadien commercialisation des œufs

Stabilisation industrie bœuf 15:19, 25, 28-30

Procureur général du Canada v. Manitoba Egg and Poultry Association, Cas

Loi sur Commission canadienne du blé, validité 23:9

Programme aménagement rural et développement agricole

Administration 7:32

Colombie-Britannique, aide financière 7:22, 28, 29

Québec, Province

Agriculture, industrie, système commercialisation 1:86

Bœuf, industrie

 Abattage, système 1:81-4, 91

 Approvisionnement

 (des) Maritimes 8:44, 60, 68

 (de l') Ouest 1:85-6; 10:25-6; 20:7

 Consommation 1:87

 Production

 Augmentation, Ouest, Maritimes, conséquences 10:25-6

 Situation 1:81, 85-6, 88-9; 20:7, 26

 Régimes assurance-stabilisation revenus 1:80-1, 85, 87-92; 2:58; 5:38; 8:90

Industrie laitière

 Contingement, coûts 1:85, 86, 97; 13:24, 25-6

 Importations, contrôle 13:25

 Situation actuelle 13:25

Porc, industrie, production 7:88

Nova Scotia, Province**Agriculture and Marketing Dept.****Beef industry**

Brief, opinion 8:34-60

DREE agreement, relationship 8:35

Policy objectives 8:35, 36, 59

Beef industry**Calves**

"Light veal", definition 8:47

Number 8:39

Slaughtering 8:38

Cows, heifers, number 7:52; 8:35

Exports to other provinces 8:43-4, 60

Farms, types 8:35, 38, 39-40, 41, 45-6

Feeding 8:53, 57

Gross income 8:35

Imports, other provinces 8:43, 44

Market information, need 8:36, 48

Marketing system 8:36, 42, 44

Pastures, type 8:56-7

Policy objectives 8:36, 37

Price 8:39, 40

Producers, returns 8:39, 40-2

Production 8:49-50

Cost 8:38, 39, 57-8

Improvements 8:35

Percentage 8:35, 59

Promotion 8:35-6, 39-40

Self-sufficiency, importance 8:36, 37, 40

Situation 8:35

Slaughtering, processing 8:44

Stabilization programs 8:36-7, 59

Corn, production 8:48-9, 52-3, 55

Dairy industry

Cows, number 8:39

Exports to other provinces 8:60

Grain, production 8:48-9

Land

Clearing 8:47, 56

Prices 8:55, 56

Maritime Beef Cattle Test Station 8:35, 62

Nova Scotia Beef Breeders Association

Beef industry, discussion 8:38-60

Oceanic countries

Definition 7:52

See also

Australia

New Zealand

Olafson, W. G., Lethbridge, Alb.

Beef industry stabilization, brief 16A:1-3

Olsen, Hon. Andrew, Senator (Alberta-South)

Bill C-34 21:10-2, 17, 25; 22:7-9, 13, 19-22

Inquiry, Canadian beef industry 15:19-24, 43-56; 16:33-4, 37-9, 43-6, 52; 17:12-4, 16, 20-1, 24-7; 18:8-13, 17, 19-22, 26

Volaille, industrie, contrôles 1:86

Rapports au Sénat

Bill C-2, sans amendement 14:5, 16

Bill C-34, étude, cessation 23:5-6, 14, 16-8, 25

«Une politique réaliste importation du bœuf au Canada» 24:112-227

Reference re The Farm Products Marketing Act of Ontario (1957), Cas

Loi sur Commission canadienne du blé, validité 23:8-9

Riel, hon. Maurice, sénateur (Shawinigan)

Bill C-34 21:24-9

Mémoire annuel, Fédération canadienne de l'agriculture 13:13-5, 20-1, 26-7

Revue mise en application recommandations . . . Agriculture Comté de Kent, N.-B. 11:6

Riley, hon. Daniel A., sénateur (Saint John)

Enquête, industrie du bœuf au Canada 7:15-6

Robert, M. E. J., Vice-prés. et dir. gén., Canada Packers Ltd.

Stabilisation industrie bœuf 20:13-5, 18, 39

Rose, M. Ronald, min. Agriculture, Truro, N.-É.

Kent, comté, N.-B., discussion 11:30

Roytenberg, M. Max, Dir. gén., Office canadien commercialisation des œufs

Curriculum vitae 15:8-9

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 15:15-32

Exposé 15:6-15

Rutherford, M. Lex, Directeur services aux bestiaux, Institut agricole du Canada

Stabilisation industrie bœuf 8:94, 104

R. v. Thumlert, Cas

Loi sur Commission canadienne du blé, validité 23:13

Saint-Pierre et Miquelon

Importation bœuf 4:29, 33

Saskatchewan, Province**Bœuf, industrie**

Beef Industry Assistance Plan 1:18-9; 7:91; 9:11, 90, 95, 100, 114

Commercialisation 9:104-5, 108-9

Éleveurs-naisseurs, situation 2:37-8; 9:11-2, 93-4; 24:224

Recensement nombre bêtes 7:89-91; 9:100-1

Transformation 9:99

Vaches boucherie, nombre 1:20

VIDO, programme recherche prénatale 9:91

Industrie laitière

Contingentements 1:98

Office commercialisation 9:105-6

Porc, industrie

Ontario, Province

Agriculture and Food Dept., brief, opinion, beef industry 7:36-50

Beef industry

Check-off system 7:62

Cow-Calf Program 1:7, 19; 2:46; 7:40, 56-9

Federal program, comparison 7:41-2

Feedlots

Feed grains, source 7:53

Importance 7:37-8

Study 24:110

Gross income 7:37

Importance 7:36-7

Inspection, standards 7:61

Market

Information 7:59-60

System, evaluation 7:60-1

Marketing system 7:39-40, 61

Production 7:37-8

Costs 8:66

Rail grading 7:60

Situation 7:37-9

Slaughtering, processing, importance 7:37, 49

Stabilization programs 1:7, 19; 2:46; 7:40-3

Supply

Feeder calves, source 7:38-9

Maritime markets 7:52-3; 8:11, 14-8, 43, 74

Toronto market, importance 7:39, 60

Transportation, problems 7:39

Western Canada, comparison 7:38

Dairy industry, Milk Marketing Board 3:19

Grain Corn Commission 7:62-3

Pork industry**Marketing**

Boards 5:36

System 5:30

Ontario Cattlemen's Association

Beef industry, supply management, study 5:25

Oulton, M., Nova Scotia Beef Breeders Association

Beef industry 8:38-60

Pahara, John, Lethbridge, Alb.

Beef industry, stabilization 16:7-53

Payne, F. E., Acting/Assistant Deputy Minister, Production and Marketing, Agriculture Dept.**Beef industry**

Discussion 6:14-39

Statement 6:6-11

Pearson, M. R., Production Planning Officer, Grains and Special Crops Division, Agriculture Canada

Bill C-2 14:7-15

Pork Industry

Consumption, consumers' income, relationship 1A:22

Exports 4:32; 9:85

Grading system 9:67, 75; 13:29; 20:37-8

Integration 8:14

Office commercialisation 9:105-6, 108

Usines transformation 9:106-7

Provenances, industrie 9:106

Terrains agricoles, valeur 9:96, 99-100

Saskatchewan Wheat Pool

National Livestock Markets Association, relation 15:39-40

Scovil, M. R. H., Sous-ministre, Min. Agriculture et Développement rural, N.-B.

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 8:65, 69-80, 98-9

Mémoire 8:60-4

Smith, M. A., United Grain Growers

Politique agricole et alimentaire 13:38-9

Smith, M. Vern, Directeur, division services de commercialisation, direction production et commercialisation, min. Agriculture

Bill C-34 22:5-15

Société amélioration communautaire

Kent, comté, N.-B., étude, appuis 11:12

Société aménagement régional

Kent, comté, N.-B., rapport, lettre 11:17

Société Radio-Canada

Bœuf, industrie, information, critique 2:41

Sparrow, hon. Herbert Orville, sénateur (The Battlefords)

Bill C-34 19:9, 14-5, 19-20, 24-6; 21:7, 13, 19-20, 24; 22:5, 7, 10-4; 23:9, 14-8, 22-3

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:19, 30, 35-6, 55-6, 59-60, 72-3; 3:25-9, 36-8; 4:9-10, 17-8, 20-2, 25-7; 5:18, 20, 25-30, 45-6; 6:13, 17, 23-4, 28-34, 37-9; 7:17-25, 35-6, 59-62, 89-94, 105-7, 111-2; 8:79-80, 103-4; 9:30-3, 71, 74, 102, 104-7, 114; 15:32, 40-2, 47, 50-8, 61-2; 16:14, 16-9, 26-9, 45, 49, 51, 53; 17:16-8, 24-5, 30-1, 33; 20:15-6, 19-20, 22-4, 27-8, 31, 36-40, 42-4

Mémoire annuel, Fédération canadienne de l'agriculture 13:33, 39-40, 46

Stabilisation grain de l'Ouest

Bœuf, relation 1:51; 2:52-3

Fonds en fiducie 2:52-3, 59

Stabilisation industrie du bœuf

Aide technique 5:10

Canadian Journal of Agricultural Economics, art. fév. '77 1:11

Commerce

Continental 2:33

Contingemment, système 8:45; 9:47-8, 50, 51, 74-5; 24:183, 187-9

Importation, législation, opinions 1:9, 12, 13, 21, 38, 46, 55, 63, 64, 102; 1A:24-6; 2:7-8, 12-3, 20-1, 26, 27, 31, 38, 49, 52, 55, 56; 3:31-3; 4:8, 35; 5:45; 7:44-5, 50-1, 54-5, 92, 101; 8:44, 50-1, 85, 102-3; 9:39, 50; 24:170-3, 179-81, 183

International 1:11, 12-3, 64; 2:33, 50; 5:20; 9:46, 49, 87-8

Marketing 4:32; 5:46-7; 7:80; 9:76; 10:10-1

Boards 9:38-9

Processing plants

Problems 10:10-1

Slaughter capacity, percentage 7A:6

Production 3:15; 13:9

Stabilization program 3:15; 5:13; 8:7, 19

West

Decline 10:10

Supply, East 10:26

Porteous, W. L., Director, Agriculture Division, Industry Statistics Branch, Statistics Canada

Agriculture statistics

Discussion 6:14-9, 29-39

Statement 6:11-4

Potato Industry

Marketing 7:82

Poultry Industry

Broilers, supply-management program 5:33, 35

Canadian Turkey Marketing Agency, role 3:19

Present situation 1:38; 13:8

Turkeys 13:9

Ontario, situation 13:9

Prairie Rapeseed Growers' Council

Establishment, membership, functions 19:7

Prince Edward Island, Province

Agriculture Dept., beef industry, brief, recommendations 8:6-10

Agriculture industry, farms, acreage 8:16-7

Beef industry

Competition 8:29-30

Cows, heifers, number 7:52; 8:31-2

Deficiency payments, importance 8:7, 17-8

Dundas Farms 8:11, 12-3, 29

Exports to other provinces, reasons 8:11, 14-8

Feeding habits 8:12, 27

Market

Information, CAMIS 8:30

System 8:10-1

Prices, primal cuts 8:13-4

Problems 8:7

Production, costs 8:13, 25-7

Self-sufficiency 8:11

Structure 8:7, 10, 14-5

Dairy industry, cows, number 8:31-2

Egg industry 15:28

Pork industry

Production, costs 8:23

Stock-loss insurance programme 8:21-3

Surplus 8:22

Pringle, M. E. G., Chairman, Canadian Egg Marketing Agency

Beef industry, stabilization 15:19, 25 28-30

Lois, effets 1:63, 64, 96; 2:32-3, 49, 52; 4:6-7, 8-9; 9:48, 87; 24:152, 186

Système marché libre 1:9, 12, 46, 61, 65, 73, 95, 96; 4:34; 7:101, 104-5; 9:51, 88; 24:168

Tarifs, révision, nécessité 1:64, 67; 2:7; 8:45; 9:43, 49; 24:183-5, 190-1

États-Unis 1:12, 36-7, 63, 96; 2:7, 50; 4:30, 34-5;

7:47-9, 54, 55-6, 79; 8:103; 9:43, 47-8, 50, 57, 58;

17:6-7; 18:9-13, 17-8; 20A:3; 24:177-8

Commercialisation

Systèmes proposés, opinions 1:43, 44, 54, 61, 87; 2:18, 32, 36, 42-3, 46; 3:15-9, 25-8; 5:19-21, 23-5, 29-30, 45-7; 7:62, 80, 87-9, 99; 8:19, 79-80; 8A:3; 9:29, 32-4, 39, 70, 80, 82, 83, 88-9, 94-6, 99, 101-2, 108, 110, 113; 10:35-7; 15:18-9, 26-8, 57-8, 59-61; 16:28-9; 17:9-10, 12, 14, 21-5; 24:173-6

Commission nationale viande 7:77-8, 84, 86-9, 92-3; 16:45-6, 48; 18:17

Offices provinciaux 9:80, 82-3, 88-9, 104-5, 110; 15:18-9, 26-8

Organisme contrôlé par producteurs 2:31-2, 42-3; 15:58-9; 16:40

Vente aux enchères 1:62-3; 2:18; 5:30, 46-7; 7:78; 10:32-3

Conseil national stabilisation 9:15-6

Consommateur, effet, rôle 1:22; 7:103, 112; 8A:1; 9:10-1, 87, 114

Enquête, importance 24:119-20

Entreprises en coparticipation 17:8

Exploitations familiales, protection, programmes insuffisants 3:24; 5:9, 38-9

Gestion de l'offre

Évaluation système 1:9, 21, 32, 43, 61, 63, 95, 97-8, 101; 2:12-4, 35, 36, 45-7, 51; 7:8-9, 44-5, 81, 86, 99; 8:19, 20, 40, 54, 79-80, 83, 87; 9:16-7, 27, 43, 59, 69-71, 79, 86, 89-90, 111-2; 16A:2; 17:12-3, 17

Martin, L., Professeur économie agricole, opinion 5:9, 18-24, 29, 31-5, 36, 40-1, 46

Principes proposés 9:18-20, 28-9, 32-4, 39-40, 79, 84-5

Whelan, hon. E., commentaires 3:25-8

Gouvernements fédéral-provinciaux, responsabilité, collaboration 1:30-1; 2:7, 11, 45-6, 48; 5:8, 38; 7:9, 10, 11, 14, 27, 33-4, 41, 88, 100; 8:9, 10; 9:6, 39, 44-6, 88, 110

Grains de provende

Commercialisation, importance 3:27; 7:76, 79, 89; 15:9-11

Prix, influence 1:34; 3:7; 5:11, 15-6, 44; 7:38, 76, 79, 80; 9:32, 45; 10:29

Stabilisation, importance 1:51-2; 8:81, 85-6, 87, 103; 9:45; 10:22, 29

Système deux prix 7:76; 8:104; 9:33

Importance 1:6, 32; 2:6; 3:20; 7:66-7, 98; 8:82, 86; 8A:1

Marchés

Approvisionnements, contrôle 1:67; 3:14, 15; 4:20, 23; 7:9, 21-2

Système information

Consommateurs 2:40-1; 7:97, 106-7

Nécessité, importance 1:11, 63, 77, 95; 2:13, 18; 36, 43, 51; 5:42-3; 6:7-9, 31, 35-6; 7:82, 100, 106; 9:13-5, 50; 20A:2-3

Parcs d'engraissement 1:88; 8:83

Politique, objectifs 1:9-13, 32-3, 43, 45-7, 95-6; 2:9, 22, 49; 5:8-10, 13, 38; 7:8-10, 43, 66-7, 98, 99-101; 8:10, 37, 59; 8:81-2, 83, 93, 100-1; 9:79-82, 87

Privy Council

Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal, background papers 3:4-5, 37-8; 7:6

Quebec, Province**Beef industry**

Consumption 1:87; 2:10; 20:7

Farm Income Stabilization Producer Contributory Scheme 1:7, 80-1, 85, 89, 90-1; 2:58; 5:38; 8:90

Processing plants 7:94

Production 1:81, 85-6, 88-9; 20:7, 26

Increase, west, consequences 10:26

Slaughter system 1:81, 82-4

Supply

Alberta 1:85-6; 10:25-6

Maritime provinces 8:44, 60, 68; 10:26

Dairy industry

Imports, control 13:25

Milk, production, costs 1:85; 13:24, 25, 26

Present situation 13:25

Subsidy program 1:93, 97

Hog industry, situation 7:88**Poultry industry, controls 1:86****(The) Queen v. Thumler, case**

Canadian Wheat Board Act, validity 23:13

"Recognizing the Realities: A Beef Import Policy for Canada"

Senate Committee Interim Report 24:5-111

Table of Contents 24:9

Tables, figures, list 24:10

Reference re The Farm Products Act of Ontario (1957), case

Canadian Wheat Board Act, validity 23:8-9

Regional Development Society

Kent County, N.B., report, letter 11:17

Regional Economic Expansion Dept.

Agriculture Dept., relationship 12:7, 8

Small research farm 12:7

Atlantic region, Assistant Deputy Minister, functions 12:8-9

Demonstration farms 12:18-9

Kent County

Agricultural problems, approach 12:11-2

Agriculture subagreement, amendment, expenditures 12:6, 15, 17

Ancillary agreement for development 12:6

Financial assistance 12:9-10

Foder plan 12:9

KED program 12:9-10

Kent agreement 12:9

Forestry subagreement, expenditure 12:6, 15

French language services 12:20-1

Highway systems 12:6

Infrastructures, expenditures 12:15

Kent region pilot project, amendment 12:6, 14-5

Role 11:17-8, 19, 20, 33-4

Tourism, promotion 12:16-7

Mactaquac special rural development area 12:12

N.B.

Prix 7:78; 8:87, 93; 9:11, 79, 112-3; 17:7-8, 18-9; 24:184-5, 191

Producteurs, rôle 1:10, 22-3, 30-1; 2:9, 19, 23, 28-9, 45, 48; 7:9, 14, 43; 8:9, 23, 37, 83; 8A:3, 5; 9:51, 88

Production

Coûts 1:8, 34-5; 1A:7; 2:8-9, 11-2, 33, 34, 43-4; 3:7; 4:31; 5:15-6, 20; 7:11, 32-5, 102-3; 8:8, 25, 38, 52, 58, 61, 78, 82-3; 24:158-68

Différences régionales 2:8-9, 11, 34; 5:15; 8:8-9, 10, 24-6, 58, 64; 9:59-60, 97-8; 16:47; 16A:2

Encouragement 2:7, 27; 5:32; 7:9; 8:64, 72; 9:43

Recherche 8:8, 10, 28

Programmes

Approche nationale 1:9, 13, 21, 26, 89, 107; 3:21; 8:9, 10, 24-5, 51, 64, 91, 94; 9:54, 88-9; 10:26-7

Assurance, régime national 2:16-7, 59; 9:26-7

Bétail d'abattage

Critères admissibilité 1:58-9; 5:10, 13, 17-8; 9:81

Définition 1:7, 24, 26; 2:16; 3:9, 36; 7:16; 9:61

Opinions

Alb., Agriculture, Min. 9:46-7, 50-1, 53, 60

Alberta Cattle Commission 1:95, 100

Association consommateurs Canada 7:99, 110

Battle River Citizens' Group 2:49

B.C. Cattlemen's Association 1:66

C.-B., Agriculture, Min. 7:9, 11

Canadian Cattlemen's Association 1:39-40, 45, 47-8, 49, 54, 57-9

Fédération Producteurs bovins du Québec 1:84

Î.-P.-É., Agriculture et Forêts, min. 8:8, 9

Man., Agriculture, Min. 9:16

Manitoba Beef Producers Association 2:16-7, 20

Martin, L., Professeur économie agricole 5:11-3, 38

Ont., Agriculture et Alimentation, Min. 7:42, 56, 63

Sask., Agriculture, Min. 9:80, 81, 91

Syndicat national cultivateurs 7:67-8, 89

Western Canada Cow-Calf Association 2:30, 36-7

Whelan, hon. E. 3:14-5, 20-1, 36

Prix de soutien, calcul 1:26, 39-40, 45, 48, 58-9, 95; 2:16-7, 20, 26; 3:9, 36; 4:6; 5:11-2, 14, 16, 17; 7:42, 56, 63, 67-8, 89, 99, 110; 8:8, 79, 82, 95-7; 9:60-1, 80-2, 91; 17:28

Disparités régionales, considération 1:10-1; 2:8-11, 29, 34; 3:22, 7:14, 33-4, 69, 100; 8:7-9, 10, 12, 20, 21, 24-6, 37, 58, 64, 78-9, 86, 94; 9:59-60, 97-8; 16:47; 16A:2; 17:14, 29

1974-1976 3:9

Élevage-naissage, abattage, distincts intégrés, opinions 8:9, 14, 18, 65, 67, 69, 78, 89-91, 95-6; 8A:1; 9:23-4, 45, 53-5, 60

Éleveurs-naisseurs, actuel

Critères admissibilité 3:22-3; 7:41; 8:15, 54, 78

Définition, résumé 3:9; 7:41-2

Évaluation 3:18, 41-2, 56, 69, 100; 7:11, 16-7, 41-2, 56-7, 69, 79, 100; 8:14, 24-6, 37, 39-40, 53-4, 63, 65, 67, 69, 89-91, 95-6; 8A:2; 9:53, 91

Prix soutien 3:23-4; 7:16-7, 40, 42, 69, 79, 85; 8:24-6, 58, 63; 17:33

Éleveurs-naisseurs, proposé

Appui 1:7, 9, 21, 23, 24, 106-7; 2:27-30, 31, 36; 3:18-9

Opposition 1:54, 55-6; 2:55, 58

Principes proposés 1:9-11; 2:27-9, 31, 36, 42, 59

Agriculture Dept., relationship, agreements, procedure
12:7, 8, 10-2, 13

Financial assistance 12:10, 22

Northeastern N.B. subagreement 12:14

N.S., land clearing, agreement 8:35, 36, 47

Subagreement, developing procedure 12:13-4

Reports to Senate

Bill C-2, without amendment 14:5, 16

Bill C-34, proceedings cessation 23:5-6, 14, 16-8, 25

"Recognizing The Realities: A Beef Import Policy for Canada" 24:5-111

Riel, Hon. Maurice, Senator (Shawinigan)

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture
13:13-5, 20-1, 26-7

Bill C-34 21:24-9

Review implementation recommendations... Agriculture
Kent County, N.B. 11:6

Riley, Hon. Daniel A., Senator (Saint John)

Inquiry, Canadian beef industry 7:15-6

Robert, E. J., Vice-Pres. and Gen. Mgr., Canada Packers Ltd.

Beef industry, stabilization 20:13-5, 18, 39

Rose, Ronald, Agriculture Dept., Truro, N.S.

Kent County, N.B., discussion 11:30

Roytenberg, Max, Gen. Mgr., Canadian Egg Marketing Agency

Beef industry, stabilization

Discussion 15:15-32

Statement 15:6-15

Curriculum vitae 15:8-9

Rutherford, Lex, Manager, Livestock Dept., Agricultural Institute of Canada

Beef industry, stabilization 8:94, 104

Saskatchewan, Province

Agriculture Dept., brief, discussion, beef industry 9:77-114

Beef industry

Assistance Plan 1:7, 18, 19; 7:91, 103; 9:11, 90, 95, 100,
114

Cow-calf producers

Income, taxable 9:11, 95

Stock 2:37-8

Cows, number 1:20

Marketing 9:104-5, 108-9

Processing 9:99

VIDO, prenatal program 9:91

Cattle, number, survey 7:89-91; 9:100-1

Dairy industry, marketing board 9:105-6

Grain industry 9:106

Land value 9:96, 99-100

Pork industry

Marketing board 9:105-6, 108

Processing plants 9:106-7

Saskatchewan Stock Growers' Association

Membership, structure, role 1:52, 53-4; 2:37

Prix soutien 1:10, 11, 39, 42; 2:27-8, 31, 36-7

Éleveurs-naisseurs, provinciaux 1:10, 14-20, 22-3, 24,
30-1, 56, 65-6, 84-5; 2:8-9, 23, 29, 31, 44, 46; 3:17-8,
21-2, 24, 35; 5:29, 38; 7:41; 9:95; 17:13

Évaluation 1:10, 22; 2:55; 3:14, 16, 18, 20-1; 5:8-13, 29,
31, 38, 41; 7:77; 8:40, 100-1; 9:16, 82; 15:13

Périodes catastrophe, aide 1:48, 55; 5:41; 9:15, 112

Producteur, fond, contribution 7:99, 102; 8:9, 79; 8A:1;
9:62-3

Provinciaux 1:26, 29, 31, 44, 70, 89; 5:35; 7:69; 8:8, 25,
83, 94; 9:16

Régimes paiements compensatoires 1:10, 11, 35, 42; 2:27,
28, 31, 36; 5:9-10, 33; 7:99-101, 102-3, 110; 8:8-9, 10,
20, 24-6, 33-4, 52, 58, 63, 78, 87; 9:15, 46-7, 59-60;
15:40; 16A:2

Revenus, protection 1:44-5, 61, 65, 89-90; 2:16-7; 5:9;
7:43, 85, 86-7, 99, 102-4, 106-7; 8:37, 81, 83, 85; 8A:3;
9:79-80

Recherche

Coûts production 8:8, 10, 28, 86

Importance 1:47, 79; 5:10; 8:8, 10, 27-8, 76; 9:46, 51;
10:30

Recommandations

du Comité 24:182-95

Présentées au Comité 24:169-81

Solutions de rechange 1:11, 43-4; 2:30-1; 7:66; 9:46-8,
79-87, 112; 17:7

Structures fiscales, changements nécessaires 1:46-7, 64;
2:50-1, 52; 7:99; 9:45, 62-3; 17:32-3; 20A:3

Transport, amélioration, nécessité 2:51; 8:86; 9:45, 57

Trésor, coûts 5:13, 15-6

Voir aussi

Bœuf, Industrie

Chaque province

Commission d'enquête sur mise en marché bœuf et veau

«Une politique réaliste de l'importation du bœuf au Canada»

Stabilisation prix agricoles, Loi

Accord fédéral-provincial, recommandation 1:10, 22

Céréales, importance 1:51

Importance 17:8

Revisé 7:33, 67

Voir aussi

Stabilisation industrie bœuf. Programmes. Bétail d'abattage

Station Recherches Fredericton

Agriculture, comité sénatorial permanent, recommandations
11:7

Employés francophones 11:10-1, 31, 32

Experts provinciaux vulgarisation 11:9, 10-1

Position, création 11:20

Sous-station 11:20, 31

Statistique Canada

Bœuf, industrie

Information 1:28; 2:48; 3:33, 37; 5:27, 42, 43-4; 6:11-4,
17-9, 29-31, 35, 38-9; 9:100-1

Publications gouvernementales, production et marchés
6A:1

Division commerce extérieur 6:13

Divisions Agriculture et Recensement agriculture 6:11-2, 19

Saskatchewan Wheat Pool

Membership structure, role 2:38; 15:39-40

Scovil, H. R., Deputy Minister, New Brunswick Agricultural and Rural Development Dept.

Beef industry

Brief 8:60-4

Discussion 8:65-79, 98-9

Small Farm Development Program

Agriculture Standing Senate Committee, recommendations 11:6, 22

Amendment, extension 11:34, 35

Background 11:22-3

Committee report, Dec. 21, 1973 11:26

Components

Land transfer plan 11:24, 25, 26

Special credit 11:24, 25

Purpose 11:6

Smith, A., United Grain Growers

Agricultural and food policy 13:38-9

Smith, Dr. Vern, Director, Marketing Services Division, Production and Marketing Branch, Agriculture Canada

Bill C-34 22:5-15

South Africa

Beef industry, exports 7A:8

Sparrow, Hon. Herbert Orville, Senator (The Battlefords)

Annual submission, Canadian Federation of Agriculture 13:33, 39-40, 46

Bill C-34 19:9, 14-5, 19-20, 24-6; 21:7, 13, 19-20, 24; 22:5, 7, 10-4; 23:9, 14-8, 22-3

Inquiry, Canadian beef industry 1:19, 30, 35-6, 55-6, 59-60, 72-3; 3:25-9, 36-8; 4:9-10, 17-8, 20-2, 25-7; 5:18, 20, 25-30, 45-6; 6:13, 17, 23-4, 28-34, 37-9; 7:17-25, 35-6, 59-62, 89-94, 105-7, 111-2; 8:79-80, 103-4; 9:30-3, 71, 74, 102, 104-7, 114; 15:32, 40-2, 47, 50-8, 61-2; 16:14, 16-9, 26-9, 45, 49, 51, 53; 17:16-8, 24-5, 30-1, 33; 20:15-6, 19-20, 22-4, 27-8, 31, 36-40, 42-4

Stabilization Beef Industry

See

Beef Industry, Stabilization

Stabilization System

Dangers 15:13

Statistics Canada

Agriculture and Census Division

Agriculture Dept., cooperation 6:17

Information, collecting, dissemination 6:11-3, 17-9

Market information, evaluation 1:27-8; 2:48-9; 3:33, 36-7; 5:27, 43; 6:13-4; 9:100-1

Publications, list 6A:1

Steuart, Hon. David Gordon, Senator (Prince Albert-Duck Lake)

Inquiry, Canadian beef industry 1:17, 52-3; 9:108-114

Steuart, hon. David Gordon, sénateur (Prince-Albert-Duck Lake)

Enquête, industrie du bœuf au Canada 1:17, 52-3; 9:108-14

Stuart, M. Campbell, Directeur général, Direction agriculture, pêcheries et produits alimentaires, Min. Industrie et Commerce

Importation-exportation, contrôles 4:10-33; 18:7-10, 15-28

Swift Canadian Co. Limited

Moncton, N.-B., fermeture usine 8:70

Syndicat national des cultivateurs

Industrie du bœuf, mémoire, discussion 7:64-95; 7A:3-17

Structure, objectifs 7:64-5

Système métrique

Conversion 20:27

Terre-Neuve, Province

Maynard, hon. E., Ministre Forêts et Agriculture, lettre au Comité re industrie bœuf 8A:1

Thiessen, M. Stuart, Secrétaire administratif, Syndicat national des cultivateurs

Bœuf, industrie, données statistiques 7:90-1

Thordarson, M. Evann, Directeur, Western Canada Cow-Calf Association

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 2:34-43

Mémoire 2:24-8, 34

Transport

Bétail, chemins de fer, situation 16:49

Produits de base, Ouest, tarifs 10:19; 13:7

Voir aussi

Bœuf, Industrie

Céréales-Bétail, Industries

Stabilisation industrie bœuf

Union producteurs agricoles

Cotisations 1:92

URSS

Bétail, accroissement procentuel 1A:11

Bœuf, importation d'Australie 3:20

Uskiw, Hon. Samuel, Ministre Agriculture, Man.

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 9:20-1

Mémoire 9:6-20

Vente coopérative produits agricoles, Loi

Art. 2(c) — «Organisme de vente» 23:25

Volaille, Industrie

Dindons 13:9

Ontario, situation 13:9

Offices commercialisation

Dindons 3:19, 25

Stuart, Campbell, General Director, Agriculture, Fisheries and Food Products Branch, Industry Trade and Commerce Dept.

Beef industry, import controls 4:10-33; 18:7-10, 15-28

Swift Canadian Co. Limited

Moncton plant, closing 8:70

Taxation

Agricultural and food products 13:7

Thiessen, Stuart, Executive Secretary, National Farmers' Union

Beef industry 7:90-1

Thordarson, Evann, Director, Western Canada Cow-Calf Association

Beef industry

Brief 2:24-8, 34

Discussion 2:34-43

The Timing of Deficiency Payments for Stabilization

MacAulay, T. G., *Can. Journal of Agric. Economics*, Feb/77 1:11

Transportation

Intercommodity freight rate, west 10:19; 13:7

See also

Beef industry

Beef Industry, Stabilization

Meat-Grain Industries

United States

Agriculture Dept.

Authority 3:20

Marketing, cattle, study 5:46-7

Supply management program 5:35

Agriculture industry, marketing, research 10:36

Assistant Secretary, Economic and Business Affairs, letter reply, beef veal agreements 4A:5

Beef industry

Boneless beef 20:12-3, 39

Box plucked beef, importance 7:53; 9:58

Breeding herds, inventory 5:7

Canada, agreements 3:10; 4:7, 8-10, 12, 13, 30; 4A:4-5; 7:74

Exports 1:11-2, 13, 36-7, 68; 1A:4; 3:32; 4:7, 19, 30; 4A:4-5; 7:45, 75; 7A:2, 8; 9:8, 72-3, 102-3; 9A:3 6

Feeding, production costs 9:103-4; 16:14, 21, 35-6; 18:12, 27; 24:48-51, 106-7, 109

Imports 1:11, 13, 36, 37; 1A:14, 16; 3:20; 4:7, 19, 30; 7A:8; 8:42; 9:49, 58, 72-4; 9A:3, 6, 7

Meat Import Act 1:12, 37; 3:10, 31, 32-3; 4:8, 10, 13, 18-9, 23-4; 7:44, 45; 18:14; 24:29

Marketing 1:59, 103; 3:20; 5:47; 6:8

Meat, consumption, consumer spending 1949-73 1A:22

Oceanic countries, relations 18:19, 23-4; 20:12-3

Packing industry 10:26; 20:28-9, 32-4

Price freeze, effect 1:34, 61, 67; 2:26; 5:7-8; 8:81; 9:85; 24:31

Prices 3:20; 9:73-4, 109-10

Poulets à griller 3:19, 25; 5:19; 13:8

Weaver, M. G. M., Directeur Station Recherches Fredericton, min. Agriculture

Kent, comté, N.-B., discussion 11:9-10, 32-3, 37

Western Canada Cow-Calf Association

Objectifs 2:24-5

Stabilisation industrie bœuf, mémoire, discussion 2:24-34; 8:88

Structure, membres 2:35, 38; 8:88

Whelan, hon. Eugene, Ministre de l'Agriculture

Kent, Comté, N.-B.

Discussion 11:10-38

Exposé 11:5-9

Stabilisation industrie du bœuf

Discussion 3:10-37

Exposé 3:6-10

Williams, M. C. M., Professeur et Chef département (zootéchnie et agriculture), Président, Comité direction, «Meat-Grain Interface Project»

Discussion 10:20-37

Mémoire 10:7-19

Williams, hon. Guy, sénateur (Richmond)

Enquête, industrie du bœuf au Canada 6:23-4; 8:48-9, 70-1, 102; 15:30-1

Williams, M. S. B., Hays & Williams and Co., Calgary

Stabilisation industrie bœuf

Discussion 17:10-33

Exposé 17:6-10

Yuzyk, hon. Paul, sénateur (Fort Garry)

Bill C-34 19:11-4, 17-8, 21-3, 26

Enquête, industrie du bœuf au Canada 6:14-7, 19-20; 9:110; 10:29-31; 20:26-7, 29, 32, 34-5

Revue mise en application recommandations... Agriculture Comté de Kent, N.-B. 11:34

Appendices

1-A—Canadian Cattlemen's Association, tableaux et appendices au mémoire 1A:3-23

1-B—Calcul contingentements importation globale du bœuf 1A:24-6

4-A—Correspondance re accords bilatéraux sur importations bœuf et veau avec Nouvelle-Zélande, Australie et É.-U. 4A:1-5

5-A—Prix moyen bouvillons, rapport trimestriel 1963-1975 5A:7

5-B—Abattage génisses et bouvillons, rapport trimestriel, 1963-1975 5A:8

5-C—Prix maïs à Chatham, rapport trimestriel, 1963-1975 5A:9

5-D—Marge moyenne trimestrielle au delà coût céréales fourragères..., Toronto, 1966-1975 5A:10

5-E—Prix moyen veaux d'emboche, Toronto, 1966-1975 5A:11

5-F—Effets programme IV2 sur cheptels bœufs 5A:12

Production, conditions 1:36; 3:11

Slaughtering, 1963-75 5:7; 5A:2

Tariffs 1:12, 36-7, 96: 2:50; 3:13; 4:30; 7:47-9, 79; 7A:4; 8:103; 9:43, 47-50, 57, 58

Cattle

Population 1:35; 1A:10; 24:28

Slaughtering, statistics 1:40

Pork industry, consumption, consumer spending 1949-73 1A:22

United Egg Producers 15:29

Uruguay

Beef industry, exports-imports, statistics 7A:8

Uskiw, Hon. Samuel, Minister, Manitoba Agriculture Dept.

Beef industry, stabilization

Brief 9:6-20

Discussion 9:20-41

U.S.S.R.

Cattle, number 1:35; 1A:10

Weaver, G. M., Director, Fredericton Research Station, Agriculture Dept.

Kent County, N.B., discussion 11:9-10, 32-3, 37

Western Canada Cow-Calf Association

Beef industry, brief, discussion 2:24-44

Canadian Cattlemen's Association, relationship 2:35, 37; 8:88

Information media, CBC, criticism 2:40-1

Membership, structure, role 2:24-5; 35-6, 38; 8:88

Western Grain Stabilization

Beef, relationship 1:51; 2:52-3

Trust funds 2:52-3, 59

Whelan, Hon. Eugene, Minister of Agriculture

Beef industry

Discussion 3:11-38

Statement 3:6-10

Kent County, N.B.

Discussion 11:10-38

Statement 11:5-9

Role 3:17

Williams, C. M., Professor and Head, Animal and Poultry Science Dept., Steering Committee Chairman, "Meat-Grain Interface Project"

Brief 10:7-19

Discussion 10:20-37

Williams, Hon. Guy, Senator (Richmond)

Inquiry, Canadian beef industry 6:23-4; 8:48-9, 70-1, 102; 15:30-1

Williams, S. B., Hays & Williams and Co., Calgary

Beef industry stabilization

Discussion 17:10-33

Statement 17:6-10

6-A—«Bœuf—Renseignements sur production et marchés» 6A:1-2

7-A—Importation bœuf et veau 1966-1975 7A:3

7-B—Tarifs concernant bétail canadien et É.-U. 7A:5

7-C—Pourcentage moyen capacité d'abattage... 7A:7

7-D—Commerce extérieur—viande fraîche, réfrigérée et congelée 7A:9

7-E—Consommation viande par tête 7A:11

7-F—Prix détail aliments, capitales mondiales choisies 7A:13

7-G—Indices investissements agricoles et prix produits agricoles 1972-1976 7A:15

7-H—Comparaison indices coûts et prix céréales fourragères 1972-1976 7A:17

8-A—Maynard, hon. Ed., Ministre Agriculture et Forêts, T.-N. et Labrador, lettre au Comité 8A:1

8-B—Acton, M. Dave, Prés., Association producteurs bovins, N.-B., lettre au Comité 8A:2-6

8-C—Nouveau-Brunswick, évaluation bétail et veaux dans fermes 8A:7

8-D—Nouveau-Brunswick, nombre têtes bétail 8A:9

9-A—Régime assurance-revenu producteurs bœuf, Man. 9A:1-2

9-B—Commerce canadien du bœuf, 1975-1976 9A:3

9-C—Différences prix vaches entre Calgary et Omaha 9A:4

9-D—Commerce bœuf et veau habillé 9A:6

9-E—Bovins vifs exportés aux É.-U. 9A:7

11-A—Tableau A.3.3. «Production agricole du Nouveau-Brunswick, Besoins provinciaux et solde apparent» 11A:2

16-A—Olafson, W. G., Lethbridge, Alb., mémoire 16A:1-3

16-B—Jakubczyk, Hans, Enchant, Alb., bilan coûts production 16A:4-5

16-C—Vane, parc engraissement, coûts production 16A:6

16-D—Hi-Way (52) Feeders Ltd., coût aliments 16A:7

16-E—Willow-Wood Feeders Ltd., coûts production 16A:8

16-F—V & B Feeds Ltd., état financier 16A:9

16-G—Garanties remboursement fédérales, commerçants et marchés bétail 16A:10-1

20-A—Canada-Packers Ltd., Commission Mackenzie, opinions 20A:1-3

Documents déposés

—«Déclaration de principe concernant l'industrie du bœuf» (Pièce «A») 1:4

—«Prise de position recommandée pour partie négociations Tokyo de GATT re industrie canadienne du bœuf» (Pièce «B») 1:4

—«Commentaires sur situation actuelle industrie du bœuf au Canada et ses perspectives» (Pièce «C») 1:4

—«Chronologie événements qui influent sur industrie bovins et bœuf de l'Amérique du Nord» (Pièce «D») 2:4

—«Gestion de l'offre dans l'industrie du bœuf» (Pièce «E») 5:4, 18-24

—Directives—Programme assurance-revenu producteurs bœuf C.-B. (Pièce «F») 7:5

Témoins

—Allaby, M. Stuart, Directeur services aux bestiaux, Min. Agriculture et Commercialisation, N.-É.

Yuzyk, Hon. Paul, Senator (Fort Garry)

Bill C-34 19:11-4, 17-8, 21-3, 26

Inquiry, Canadian beef industry 6:14-7, 19-20; 9:110; 10:29-31; 20:26-7, 29, 32, 34-5

Review implementation recommendations ... Agriculture Kent County, N.B. 11:34

Appendices

1-A—Canadian Cattlemen's Association, tables annexed to brief 1A:2-23

1-B—Calculation of Global Beef Import Quotas 1A:24-6

4-A—Correspondence concerning Canada's bilateral agreements on beef, veal imports with New Zealand, Australia, United States 4A:1-6

5-A—Average Price of Steers, Quarterly, 1963-75 5A:1

5-B—U.S. Heifer, Steer Slaughter, Quarterly, 1963-75 5A:2

5-C—Price of Corn at Chatham, Quarterly, 1963-75—5A:3

5-D—Average Quarterly Margin Above Feed Cost Per Cwt. of Fed Steers, Toronto, 1966-75 5A:4

5-E—Average price of Stocker Calves, Toronto, 1966-75 5A:5

5-F—Effects of Program 1V.2 on Eastern Canada's Beef Cow Inventories, Heifer and Steer Slaughter, and Steer and Stocker Prices, 1963-75 5A:6

6-A—Beef Production and Marketing Information, List of Government Publications 6A:1-2

7-A—Imports of Beef, Veal into Canada, 1966-75 7A:2

7-B—Canadian—U.S. MFN Tariffs on Cattle, Selected Beef Products 7A:4

7-C—Average Percentage of Slaughter Capacity Used in Canadian Meat Processing Plants 7A:6

7-D—External Trade—Table 2—Fresh Chilled, Frozen Meat, 1973-75 7A:8

7-E—Canada, per Capita Meat Consumption, 1972-76 7A:10

7-F—Survey of Retail Prices, World Capitals, July 7, 1976 7A:12

7-G—Index Numbers of Farm Inputs and Farm Prices of Agricultural Products 7A:14

7-H—Index numbers of Feed Costs and Prices for Feeder Cattle compared, 1972-76 7A:16

8-A—Letter, Jan. 12, 1977, addressed Hon. H. Argue by Mr. Ed Maynard, Minister of Forestry and Agriculture, Newfoundland and Labrador 8A:1

8-B—Letter, F24, 1977, addressed Hon. H. Argue by New Brunswick Cattle Producers Association 8A:2-6

8-C—New Brunswick, estimates of Cattle, Calves on Farms, Jan. 1, 1977 with previous estimates for comparison purposes 8A:7

9-A—Manitoba Beef Producers' Income Assurance Plan 9A:1-2

9-B—Canadian Beef Trade 1975-1976 9A:3

9-C—Calgary-Omaha Cow Price Differentials 9A:5

9-D—Canada: Dressed Beef and Veal Trade 9A:6

9-E—Live Cattle Exported to U.S.A. 1972-1976 9A:7

11-A—Table A.3.3 "New Brunswick Agricultural Production, Provincial Requirements and Apparent Balance" 11A:1

16-A—Olafson, W. G., Lethbridge, Alb. brief 16A:1-3

—Allewell, M. Donald, Directeur, National Livestock Markets Assoc.

—Anderson, M. Boyd, Président, Canadian Cattlemen's Association

—Atkinson, M. Roy, Président, Syndicat national des cultivateurs

—Baker, M. A. G., Division bestiaux, viandes et produits laitiers, Min. Industrie et Commerce

—Beattie, M. Allan W., Président, Institut agricole du Canada

—Boulton, M. Dick, Lethbridge, Alb.

—Boyd, M. Jim, Directeur et Membre de l'exécutif, Alberta Cattle Commission

—Brechin, M^{me} Maryon, Président sortant, Association Consommateurs du Canada

—Campbell, M. Frederick, Secrétaire-gérant, National Livestock Markets Assoc.

—Campbell, M. N. L., Membre Conseil exécutif, British Columbia Cattlemen's Association

—Carne, M. T. C., Directeur services financiers, Min. Agriculture, C.-B.

—Cartier, M. Jean-Jacques, Directeur général adjoint (Division de l'Est), Direction Recherche, min. Agriculture

—Chambers, M. Alfred F., Directeur recherche auprès Comité

—Chrétien, hon. Jean, Ministre Industrie et Commerce

—Crowston, M. E., Division bestiaux, viandes et produits laitiers, Min. Industrie et Commerce

—Dagenais, M. François, Économiste, Fédération Producteurs de bovins du Québec

—Dalglish, M. R., Sous-ministre, Min. Agriculture, Sask.

—Dawson, M. J. L., Chef, Direction analyse marchés, Min. Agriculture, Alb.

—Devine, M. D. G., Professeur agrégé d'économie agricole, Coordonnateur et Président, «Meat-Grain Interface Project»

—Douglas, M. R., Bureau agricole Manitoba

—Downey, M. Cliff, Délégué, Battle River Citizens Group

—Dubois, M. Gérard, 2^e vice-président, Union producteurs agricoles, Québec

—du Plessis, M. R. L., C.R., Légiste et conseiller parlementaire

—Eaton, M. Robert, M. A. L., Secrétaire parlementaire du Ministre Agriculture et Alimentation d'Ontario

—Eyjolfson, M. Terry, Président, Manitoba Cow-Calf Producers

—Eyvindson, M. Roger, Économiste, Direction Économie, Min. Agriculture

—Faulkner, M. D., Directeur, Économie et statistiques marchés, Min. Agriculture et Forêts, I.-P.-É.

—Forsyth, M^{me} D. M., Chef, Programmes opérationnels, Division Céréales et Cultures spéciales, Agriculture Canada

—Fortin, M. Xavier, Premier vice-président, Fédération Producteurs de bovins du Québec

—Gibson, M. Dennis A., Chef, section produits et céréales secondaires division opérations marchés, direction générale commercialisation grains, min. Industrie et Commerce

- 16-B—Jakubczyk, Hans, Enchant, Alb., cost sheet 16A:4-5
- 16-C—Vance's, Feedlot Record 16A:6
- 16-D—Hi-Way (52) Feeders Ltd., feed cost 16A:7
- 16-E—Willow-Wood Feeders Ltd., feed cost 16A:8
- 16-F—V & B Feeds Ltd., financial statement 16A:9
- 16-G—Federal Bonding, Livestock Markets & Dealers 16A:10-1
- 20-A—Canada Packers Ltd., Mackenzie Commission, opinions 20A:1-3

Documents tabled

Exhibits

- "A"—"A Policy Statement for Beef Industry" 1:4
- "B"—"Recommended Posture . . . Tokyo Round . . . GATT—Canadian Beef Industry" 1:4
- "C"—"Comments on the Current State of and the Outlook for the Canadian Beef Industry" 1:4
- "D"—"Chronology of events influencing North American Cattle and Beef Industry" 2:4
- "E"—"Supply Management for Beef Industry" 5:4
- "F"—"Guidelines to Policy—British Columbia Beef Producers Income Assurance Program" 7:5

Witnesses

- Allaby, Stuart, Director, Livestock Services, Nova Scotia Agriculture and Marketing Dept.
- Allewell, Donald, Director, National Livestock Markets Assoc.
- Anderson, Boyd, President, Canadian Cattlemen's Association
- Atkinson, Roy, President, National Farmers' Union
- Baker, A. G., Livestock, Meat and Dairy Products Division, Industry, Trade and Commerce Dept.
- Boulton, Dick, Lethbridge, Alb.
- Boyd, Jim, Director, Member of Executive, Alberta Cattle Commission
- Brechin, Mrs. Maryon, Past-President, Consumers' Association of Canada
- Campbell, Frederick, Secretary-Manager, National Livestock Markets Assoc.
- Campbell, N. L., Member, Executive Committee, British Columbia Cattlemen's Association
- Carne, I. C., Director, Financial Services, B.C. Agriculture Dept.
- Cartier, Jean-Jacques, Assistant Director General (Eastern Division), Research Branch, Agriculture Dept.
- Chrétien, Hon. Jean, Minister, Industry, Trade and Commerce
- Crowston, E., Livestock, Meat and Dairy Products Division, Industry, Trade and Commerce Dept.
- Dagenais, François, Economist, Fédération de producteurs de bovins du Québec
- Dalglish, R., Deputy Minister, Sask. Agriculture Dept.
- Dawson, J. L., Head, Market Analysis Branch, Alberta Agriculture Dept.
- Devine, D. G., Assoc. Prof., Agricultural Economics, Coordinator and Conference Chairman, "Meat-Grain Interface Project"
- Douglas, R., Manitoba Farm Bureau
- Downey, Cliff, Delegate, Battle River Citizens' Group
- Gracey, M. Charles, Administrateur, Canadian Cattlemen's Association
- Hamilton, M. William, Secrétaire administratif, Fédération canadienne de l'agriculture
- Hanna, M. J. H., Sous-ministre adjoint, (Commercialisation), Min. Agriculture, Alb.
- Hannam, M. Peter, Président, Fédération agriculture Ontario
- Hastett, M. Earl, Directeur, Direction économie, Min. Agriculture et Alimentation, Ontario
- Hawkins, Hon. John, Ministre Agriculture et Commercialisation, N.-É.
- Henderson, M. Wes, Directeur général, Institut agricole du Canada
- Hibbert, M. P. représentant, Fédération agriculture Colombie-Britannique
- Hookenson, M. C., Fédération agriculture Saskatchewan
- Humphrey, M. A. W., Sous-ministre, Min. Agriculture et Forêts, Î.-P.-É.
- Ings, hon. A. E., Ministre Agriculture et Forêts, Î.-P.-É.
- Janssen, M. W. P., Sous-ministre, Min. Agriculture, Man.
- Johnson, M. F. R., Direction bestiaux et volaille, Min. Agriculture et Développement rural, N.-B.
- Kaeding, hon. Edgar, Ministre Agriculture, Sask.
- Kirk, M. David, Secrétaire exécutif, Fédération canadienne de l'agriculture
- Konkin, M. Randy, Secrétaire, Western Canada Cow-Calf Association
- Lang, hon. Otto E., Ministre responsable Commission canadienne du blé
- Latimer, M. R. E., Sous-ministre adjoint, Relations commerciales, internationales, Min. Industrie et Commerce
- Lea, M. Dobson, 1^{er} vice-président Fédération canadienne agriculture
- Lessard, hon. Marcel, Ministre, min. Expansion économique régionale
- Lewis, M. I., Fédération agriculture, Île-du-Prince-Édouard
- Lore, M. James A., Conseiller agriculture, Institut agricole du Canada
- McCague, M. J. A., Président, Fédération producteurs lait Canada
- McDonell, M. Douglas, Vice-prés., National Livestock Markets Assoc.
- McKenzie, M. K. James, Chef, Section développement petites exploitations, min. Agriculture
- McLean, M. W. F., Président, Canada Packers Co. Ltd.
- MacLeod, M. L. W., Dir. gén. div. bœuf, Canada Packers Ltd.
- Martin, M. Larry, Professeur agrégé d'économie agricole, Ontario Agricultural College
- Matthews, M. Don, Président, Alberta Cattle Commission
- Mayer, M. Charles, Président, Manitoba Beef Producers Association
- Mercier, M. Maurice, Secrétaire, Fédération Producteurs de bovins du Québec
- Merz, M. D. Premier vice-président, British Columbia Cattlemen's Association
- Miles, Mme Yvonne, Vice-président administratif, Association Consommateurs du Canada

- Dubois, Gérard, Second Vice-President, Union of Agricultural Producers, Quebec
- du Plessis, R. L., Q.C., Law Clerk and Parliamentary Counsel
- Eaton, Robert, Parliamentary Assistant, Ontario Dept. of Agriculture and Food
- Eyjolfson, Terry, President, Manitoba Cow-Calf Producers Association
- Eyvindson, Dr. Roger, Economist, Economics Branch, Agriculture Dept.
- Faulkner, D., Director, Economics and Marketing Statistics, P.E.I. Agriculture and Forestry Dept.
- Forsyth, Mrs. D. M., Chief, Operational Programs, Grains and Special Crops Division, Agriculture Dept.
- Fortin, Xavier, Senior Vice-President, Fédération de producteurs de bovins du Québec
- Gibson, Dennis A., Head, Coarse Grains and Products Section, Market Operations Division, Grain Marketing Office, Industry, Trade and Commerce Dept.
- Gracey, Charles, Secretary, Canadian Cattlemen's Association
- Hamilton, William, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture
- Hanna, J. H., Assistant Deputy Minister (Marketing), Alberta Agriculture Dept.
- Hannam, Peter, President, Ontario Federation of Agriculture
- Hastett, Dr. Earl, Director, Economics Branch, Ontario Dept. of Agriculture and Food
- Hawkins, Hon. John, Minister, Nova Scotia Agriculture and Marketing Dept.
- Henderson, Wes, General manager, Agriculture Institute of Canada
- Hibbert, P., Representative, B.C. Federation of Agriculture
- Hookenson, C., Saskatchewan Federation of Agriculture
- Humphrey, A. W., Deputy Minister, P.E.I., Agriculture and Forestry Dept.
- Ings, Hon. A. E., Minister, P.E.I. Agriculture and Forestry Dept.
- Janssen, W., Deputy Minister, Manitoba Agriculture Dept.
- Johnson, F. R., Director, Livestock and Poultry Branch, New Brunswick Agriculture and Rural Development Dept.
- Kaeding, Hon. Edgar, Minister, Saskatchewan Agriculture Dept.
- Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation Agriculture
- Konkin, Randy, Secretary, Western Canada Cow-Calf Association
- Lang, Hon. Otto E., Minister responsible for Canadian Wheat Board
- Latimer, R. E., Assistant Deputy Minister, International Trade Relations, Industry, Trade and Commerce Dept.
- Lea, Dobson, 1st Vice-President, Canadian Federation of Agriculture
- Lessard, Hon. Marcel, Minister, Regional Economic Expansion Dept.
- Mills, M. Chris, Secrétaire et délégué provinces de l'Ouest, Canadian Cattlemen's Association
- Moore, hon. Marvin E., Ministre Agriculture, Alb.
- Munroe, M. C., Président, Fédération canadienne de l'agriculture
- Oulton, M. M., Association éleveurs bœuf, N.-É.
- Pahara, M. John, Lethbridge, Alb.
- Payne, M. F. E., Sous-ministre adjoint intérimaire (Production et marchés), Min. Agriculture
- Pearson, M. M. R., Planification Production, Division Céréales et Cultures spéciales, Agriculture Canada
- Porteous, M. W. L., Directeur, Division agriculture, Direction statistique industrielle, Statistique Canada
- Pringle, M. M. E. G., Président, Office canadien commercialisation des œufs
- Robert, M. E. J., Vice-prés. et dir. gén., Canada Packers Ltd.
- Rose, M. Ronald, min. Agriculture, Truro, N.-É.
- Roytenberg, M. Max, Dir. gén., Office canadien commercialisation des œufs
- Rutherford, M. Lex, Directeur services aux bestiaux, Institut agricole du Canada
- Scovil, M. R. H., Sous-ministre, Min. Agriculture et Développement rural, N.-B.
- Smith, M. A., United Grain Growers
- Smith, M. Vern, Directeur, division services de commercialisation, direction production et commercialisation, Agriculture Canada
- Stuart, M. Campbell, Directeur général, Direction agriculture pêcheries et produits alimentaires, Min. Industries et Commerce
- Thiessen, M. Stuart, Secrétaire administratif, Syndicat national des cultivateurs
- Thordarson, M. Evann, Directeur, Western Canada Cow-Calf Association
- Uskiw, hon. Samuel, Ministre Agriculture, Man.
- Weaver, M. G. M., Directeur, Station Recherches Fredericton, min. Agriculture
- Whelan, hon. Eugene, Ministre de l'Agriculture
- Williams, M. C. M., Professeur et Chef département (zootechnie et agriculture), Président, Comité direction, «Meat-Grain Interface Project»
- Williams, M. S. B., Hays & Williams and Co., Calgary

Pour pagination, voir Index par ordre alphabétique.

- Lewis, I., P.E.I. Federation of Agriculture
- Lore, James A., Agricultural Consultant, Agricultural Institute of Canada
- McCague, J. A., President, Dairy Farmers of Canada
- McDonell, Douglas, Vice-pres., National Livestock Markets Assoc.
- McKenzie, K. James, Chief, Small Farm Development Program, Agriculture Dept.
- MacLean, W. F., President, Canada Packers Co. Ltd.
- MacLeod, L. W., Gen. Beef Mgr., Canada Packers Ltd.
- Martin, Dr. Larry, Associate Professor, Agricultural Economics, University of Guelph
- Matthews, Don, Chairman, Alberta Cattle Commission
- Mayer, Charles, President, Manitoba Beef Producers Association
- Mercier, Maurice, Secretary, Fédération des producteurs de bovins du Québec
- Merz, D., First Vice-president, British Columbia Cattlemen's Association
- Miles, Mrs. Yvonne, Executive Vice-President, Consumers' Association of Canada
- Mills, Chris, Secretary and Western Representative, Canadian Cattlemen's Association
- Moore, Hon. Marvin E., Minister, Alberta Agriculture Dept.
- Munroe, Charles, President, Canadian Federation of Agriculture
- Oulton, M., Nova Scotia Beef Breeders Association
- Pahara, John, Lethbridge, Alb.
- Payne, F. E., Acting/Assistant Deputy Minister, Production and Marketing, Agriculture Dept.
- Pearson, M. R., Production Planning Officer, Grains and Special Crops Division, Agriculture Canada
- Porteous, W. L., Director, Agriculture Division, Industry Statistics Branch, Statistics Canada
- Pringle, M. E. G., Chairman, Canadian Egg Marketing Agency
- Roberts, E. J., Vice-pres. and Gen. Mgr., Canada Packers Ltd.
- Rose, Ronald, Agriculture Dept., Truro, N.S.
- Roytenberg, Max, Gen. Mgr., Canadian Egg Marketing Agency
- Rutherford, Lex, Manager, Livestock Dept., Agricultural Institute of Canada
- Scovil, H. R., Deputy Minister, New Brunswick Agricultural and Rural Development Dept.
- Smith, A., United Grain Growers
- Smith, Dr. Vern, Director, Marketing Services Division, Production and Marketing Branch, Agriculture Canada
- Stuart, Campbell, General Director, Agriculture, Fisheries and Food Products Branch, Industry, Trade and Commerce Dept.
- Thiessen, Stuart, Executive Secretary, National Farmers' Union
- Thordarson, Evann, Director, Western Canada Cow-Calf Association
- Uskiw, Hon. Samuel, Minister, Manitoba Agriculture Dept.
- Weaver, G. M., Director, Fredericton Research Station, Agriculture Dept.
- Whelan, Hon. Eugene, Minister of Agriculture

-
- Williams, C. M., Professor and Head, Animal and Poultry Science Dept., Steering Committee Chairman, "Meat-Grain Interface Project"
 - Williams, S. B., Hays & Williams and Co., Calgary

For pagination, *see* Index by alphabetical order.



Canada
Post
Postage paid

Postes
Canada
Port payé

**Third Third
class class**

**K1A 0S7
HULL**

If undelivered, return COVER ONLY to
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULE
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Cana
45, boulevard du Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977

Troisième session de la
trentième législature, 1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, December 14, 1977

Le mercredi 14 décembre 1977

Issue No. 1

Fascicule n° 1

First proceedings on:

The inquiry into the desirability of long-term
stabilization in the Canadian beef industry

Premier fascicule sur:

L'enquête sur les mérites d'une stabilisation à long
terme dans l'industrie du bœuf au Canada

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
November 23, 1977:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 14, 1977
(6)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4:20 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McDonald, Molgat, Olson and Riel. (6)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee and Mr. Richard I. Andrews, Researcher.

Witness: Dr. Gordon MacEachern, President, Agricultural Economics Research Council of Canada.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Dr. MacEachern made a statement and answered questions.

At 5:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 14 DÉCEMBRE 1977
(6)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 20 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue (président).

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McDonald, Molgat, Olson et Riel. (6)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité et M. Richard I. Andrews, chercheur.

Témoin: M. Gordon MacEachern, président, Conseil de la recherche en économie agricole du Canada.

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

M. MacEachern fait une déclaration et répond aux questions.

A 17 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, December 14, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4.20 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, with us this afternoon we have Dr. Gordon MacEachern, President of the Agricultural Economics Research Council of Canada. As you know, he is the author of a recently published study for the Alberta Cattle Commission on the Montreal market and the Montreal-Alberta beef system. As you know also, we have decided in this committee that it would be in the interests of the beef industry to take a look at the general pricing system in that industry as it affects the price of beef, and we are calling on Dr. MacEachern as the first witness. We hope to continue and have witnesses with expertise with regard to the Mackenzie inquiry, so we are trying to lay the groundwork and get background information so that if we decide there are further questions that need to be asked with regard to the pricing system we will have sufficient information to go on in order to make an intelligent review of whatever further questions we may have.

Without any further ado I will ask you, Dr. MacEachern, to make a statement to us about the Montreal-Alberta beef system, and some of the factors you find are involved in it.

Dr. Gordon MacEachern, President, Agricultural Economics Research Council of Canada: Mr. Chairman, honourable senators, it is a privilege to be invited to visit with you. I am in a position to answer, I think, any questions you may have, or that your research staff may consider to be important. I may not be able to answer all the more specifically detailed questions, because two other gentlemen who were helpful on this study are not here.

The study we did was at the request of the Alberta Cattle Commission, who wanted us to try to describe as best we could how the present system works as far as shipping cattle to Montreal is concerned. We were very fortunate in being able to get the kind of information we felt was needed, and we received co-operation from all segments. To the best of our knowledge, both the packing industry and the people in Montreal find no objection to the study from the point of view of its being commercially correct.

That is pretty well all I have to say, but perhaps I might make one additional comment. In making our study we were interested in looking at a number of things, such as: how the market in Montreal worked; how important it was; how dominant a force it is in setting beef prices in Canada; the reason-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 14 décembre 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 20 pour poursuivre l'enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons le quorum. Nous accueillons cet après-midi M. Gordon MacEachern, Président du Conseil de recherches en économie agricole du Canada. Comme vous le savez, il est l'auteur d'une étude, qui a été dernièrement publiée pour la Commission du bétail de l'Alberta, sur le marché de Montréal et le réseau Montréal-Alberta de commercialisation du bœuf. Comme vous le savez également, notre Comité a décidé qu'il serait dans l'intérêt de l'industrie du bœuf d'examiner le mode général de fixation des prix dans cette industrie dans la mesure où il a des répercussions sur le prix du bœuf. Nous allons donner la parole à M. MacEachern qui est notre premier témoin. Nous espérons aller de l'avant et entendre des témoins qui sont compétents en ce qui concerne les questions étudiées dans le cadre de l'enquête Mackenzie. Nous allons essayer de poser des bases et d'obtenir des éléments d'information; et ainsi, si nous décidons qu'il y a lieu de poser des questions complémentaires en ce qui a trait au mode de fixation des prix nous aurons suffisamment de renseignements pour aller de l'avant et procéder à un examen intelligent de toutes les autres questions qui pourraient se présenter.

Sans plus de cérémonie je vais vous demander, monsieur MacEachern, de nous faire une déclaration sur le réseau Montréal-Alberta de commercialisation du bœuf et sur certains des facteurs qui, à votre avis, sont en cause.

M. Gordon MacEachern, président, Conseil de recherches en économie agricole du Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs, c'est un privilège que d'être invité à vous rendre visite. Je pense pouvoir répondre à toutes vos questions ou à celles que votre personnel de recherche pourrait juger importantes. Il se peut que je ne puisse pas répondre aux questions détaillées les plus précises, parce que deux autres personnes qui avaient aidé à cette étude sont aujourd'hui absentes.

Nous avons entrepris cette étude à la demande de la Commission du bétail de l'Alberta qui désirait que nous nous efforçons de décrire comment fonctionne le système actuel en ce qui concerne l'expédition de bétail à Montréal. Nous avons eu la grande chance d'obtenir exactement les renseignements qui, à notre avis, étaient nécessaires et toutes les parties intéressées nous ont fourni une bonne collaboration. Pour autant que nous sachions, l'industrie de fabrication de conserves et les commerçants de Montréal n'ont pas formulé d'objection à l'étude du point de vue de son exactitude commerciale.

C'est là tout ce que j'ai à dire, mais peut-être que je pourrais formuler une observation supplémentaire. Dans le cadre de notre étude, nous nous sommes intéressés à l'examen d'un certain nombre de choses: entres autres, le fonctionnement du marché à Montréal, son importance, sa prédominance pour la

[Text]

ing behind this freight incentive, or rebate, and how it works; the problems, or lack of problems, concerning claims; and other problem areas that come to mind.

Clearly, the system of marketing beef between Alberta and Montreal is quite unique, and has evolved over a long period of time. It appears unusual in many respects, but there are usually circumstances that explain why the system is the way it is. There is some evidence that there are areas where improvements can be brought about.

I think that may be sufficient, senator, for now.

The Chairman: This might be too broad a question, but would you be able to give the committee a run down of the various events that take place during the week, up until, let us say, Thursday afternoon, when the price is set as it affects the purchase of an important quantity of beef from a major packing company? Can you give us a picture of what happens during that week?

Dr. MacEachern: Yes. That has been well described in the Mackenzie study, but basically a tremendous volume of cattle is shipped to Montreal, and most of this beef is shipped without knowing the final price. Negotiations usually begin on about Tuesday of the week on product that is rolling, and the price usually sticks until the next Monday. By about Thursday, bids and offers have been narrowed down, and the price has been generally established by one major sale from a major packer to a major buyer, and that becomes known as the Montreal price, pertaining to beef moving into that market through until the next Monday or Tuesday.

Senator McDonald: Does that become the benchmark for prices across Canada, once the price is established for that quantity of beef to a major distributor?

Dr. MacEachern: There is no question that the Montreal wholesale price is the most visible wholesale price in Canada, and clearly it plays an important role in the pricing of beef flowing into Montreal, and perhaps flowing into Vancouver; but there are a lot of other important influences that establish the Montreal price, and if you had asked me what the dominant market price was, based on the information we were able to obtain, and the efforts we made, our judgment would be that the Toronto wholesale price—the Toronto market—is the dominant market in Canada, and the major price influence in Canada.

Senator McDonald: Is that Toronto price affected by, say, Omaha prices?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator McDonald: Do Omaha prices play a dominant role in price control?

Dr. MacEachern: No. I would think the evidence would suggest that live cattle prices here would be a dominant factor, but the Omaha price, or the U.S. mid-river points, would be an important consideration. It varies from time to time. If we are short of beef in this country, then the Omaha price becomes very important, because that tells us what price we are going

[Traduction]

fixation des prix du bœuf au Canada; la raison justifiant les encouragements à l'égard du transport ou les rabais consentis et la façon dont tout cela fonctionne sans oublier les problèmes ou l'absence de problème en matière de réclamations et enfin divers autres domaines où il existe des problèmes et qui me viennent à l'esprit.

Il est manifeste que le système de commercialisation du bœuf entre l'Alberta et Montréal est vraiment unique et qu'il a évolué au fil des ans. A bien des égards, il semble peu courant, mais des circonstances particulières expliquent pourquoi il est tel qu'il est. De toute évidence, certains secteurs peuvent en être améliorés.

Je pense que je vais m'arrêter ici pour le moment, monsieur le sénateur.

Le président: Il se peut que ce soit une question trop vaste, mais pourriez-vous donner au comité un résumé de ce qui s'est passé pendant la semaine, jusqu'à, disons, jeudi après-midi, moment où le prix est fixé, en examinant les répercussions entraînées par rapport à l'achat d'une grosse quantité de bœuf à une grande entreprise de salaison? Pouvez-vous nous donner une idée de ce qui s'est passé pendant la semaine?

M. MacEachern: Oui. L'étude Mackenzie en donne une très bonne description: une quantité énorme de bétail est envoyée à Montréal et on a expédié la plupart de ces bovins sans en connaître le prix définitif. Les négociations commencent généralement le mardi de la semaine où l'expédition a lieu et le prix reste en vigueur jusqu'au lundi suivant. Le jeudi, les offres diminuent, et en général, le prix est établi d'après une grosse vente d'une grande entreprise de salaison à un gros acheteur; le prix adopté devient le cours de Montréal pour le bœuf qui arrive sur le marché, jusqu'au lundi ou mardi suivant.

Le sénateur McDonald: Une fois que l'on a établi le prix de cette quantité de bœuf vendu à un marchand de gros, est-ce que l'on s'en sert comme point de repère pour fixer les prix dans tout le Canada?

M. MacEachern: Il n'est pas question que le prix de gros à Montréal soit appliqué dans tout le Canada; il est évident qu'il joue un rôle important pour fixer le prix du bœuf entrant à Montréal et peut-être à Vancouver; mais il existe bien d'autres facteurs importants qui déterminent le cours à Montréal. Si vous me demandez quel était le prix dominant du marché, d'après les renseignements que nous avons pu obtenir et les efforts que nous avons faits, je vous dirais que c'est le prix de gros à Toronto—le marché de Toronto—qui influe le plus sur les cours au Canada.

Le sénateur McDonald: Le prix de Toronto est-il influencé par, disons, les prix d'Omaha?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur McDonald: Les prix d'Omaha jouent-ils un grand rôle dans le contrôle des prix?

M. MacEachern: Non. A mon avis, le témoignage laisse entendre que le prix du bétail sur pied constitue ici un facteur déterminant, mais il faut tenir compte aussi du prix d'Omaha ou des points situés sur les cours d'eau américains. Cela varie de temps à autre. Si nous manquons de bœuf au Canada, le prix d'Omaha devient très important, car nous savons ainsi ce

[Text]

to have to pay to bring in U.S. product. So it can be dominant when we are short of beef, and play a larger role than live cattle prices; but at other times it would be less important than the volume of kill, and what is happening in our live cattle prices in Canada.

Senator McDonald: Can we go back to Montreal for a moment? I think you mentioned the quantity of beef that was necessary for a deal to be made, and which then sets the price in Montreal. Would that be as little as, say, one carload?

Dr. MacEachern: It could be, yes.

Senator McDonald: I do not know very much about the marketing of beef—I would like to know a lot more—but I am told that some beef arrives in Montreal under a "standing order". Just what is a standing order?

Dr. MacEachern: It is an indication by a buyer of a regular weekly requirement of beef to be shipped from Alberta. In other words, it is a regular order, week in, week out, that this man in Montreal wants.

Senator McDonald: Does that play a large part in the total Montreal market—that is, the standing order end of it?

Dr. MacEachern: A significant part. A large proportion, probably 50 per cent of the beef moving into Montreal, in my judgment, would be standing orders, regular orders for beef on a weekly basis.

Senator Molgat: Did you say 50 per cent?

Dr. MacEachern: At least.

Senator McDonald: Is this a standing order between a broker, packing house or retailer? Normally, who is involved in this standing order?

Dr. MacEachern: In Montreal, independent wholesalers, retail chains or representatives need a certain amount of beef every week. Generally they have a good idea of what they need on a regular basis. So, it is convenient for them to indicate to their main supplier in Alberta that they will be requiring on a regular basis a certain quantity of beef. That is my interpretation of a standing order.

Senator McDonald: But the price may not be set until such time as that meat is at least on rail, and, perhaps, in Montreal?

Dr. MacEachern: Precisely.

Senator Molgat: That standing order is a quantity order, not a price order, is that right?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Molgat: The price is to be negotiated?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Olson: Are you familiar, Dr. MacEachern, with the article published in the *Canadian Cattleman* magazine of August, 1977, which deals with or tries to describe in some detail what goes on? They used as an example a typical week,

[Traduction]

que nous allons devoir payer pour importer un produit américain. C'est un facteur qui peut être déterminant lorsque nous manquons de bœuf et il joue un plus grand rôle que le prix du bétail sur pied; mais d'autres fois, il exerce une influence moins grande que le volume de l'abattage et que les cours du bétail sur pied au Canada.

Le sénateur McDonald: Pouvons-nous revenir un instant à Montréal? Vous avez dit, je crois, qu'il était nécessaire de connaître la quantité de bœuf pour conclure un marché, et que c'est ce qui sert à en fixer le prix à Montréal. S'agit-il, disons, d'un wagon?

M. MacEachern: C'est possible, oui.

Le sénateur McDonald: Je ne connais pas grand chose à la commercialisation du bœuf—j'aimerais en savoir davantage—mais on m'a dit qu'une partie du bœuf arrive à Montréal sur un «ordre permanent». Qu'entend-on exactement par là?

M. MacEachern: Un acheteur indique quelle quantité de bœuf doit lui être envoyée chaque semaine d'Alberta. En d'autres termes, il s'agit d'une commande régulière faite de semaine en semaine par l'acheteur de Montréal.

Le sénateur McDonald: Est-ce que cela joue un rôle important dans l'ensemble du marché montréalais—c'est-à-dire en ce qui concerne l'ordre permanent?

M. MacEachern: Une partie importante. Cinquante pour cent peut-être de la quantité de bœuf qui arrive à Montréal constituerait à mon avis l'ordre permanent, les commandes habituelles de bœuf sur une base hebdomadaire.

Le sénateur Molgat: Avez-vous dit 50 pour cent?

M. MacEachern: Au moins.

Le sénateur McDonald: S'agit-il d'un ordre permanent entre un courtier, une salaison ou un détaillant? Quels sont habituellement les intéressés dans cet ordre permanent?

M. MacEachern: A Montréal, les grossistes indépendants, les chaînes de détaillants ou les représentants ont besoin d'une certaine quantité de bœuf chaque semaine. Ils ont en général une bonne idée de leurs besoins périodiques. Il est donc commode pour eux d'indiquer à leur principal fournisseur en Alberta qu'ils auront régulièrement besoin d'une certaine quantité de bœuf. Il s'agit de mon interprétation de ce qu'est un ordre permanent.

Le sénateur McDonald: Mais le prix peut ne pas être fixé tant que la viande n'est pas sur le rail et, peut-être, même à Montréal?

M. MacEachern: Précisément.

Le sénateur Molgat: Cette commande permanente concerne la quantité et n'a rien à voir avec le prix? Est-ce exact?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Molgat: Le prix doit être négocié?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Olson: Êtes-vous au courant, monsieur MacEachern, de l'article publié dans la revue *Canadian Cattleman* du mois d'août 1977, lequel décrivait en détail la situation, ou tentait de le faire. Ils ont utilisé comme exemple, une semaine

[Text]

Monday, August 18 through to August 22. There is no attribute in it. Was that written by you?

Dr. MacEachern: No, it was written by Harold Dodds.

Senator Olson: It was written based on the investigation you made?

Dr. MacEachern: I think they wrote two reports, the first being based on the inquiry.

Senator Olson: The Mackenzie study?

Dr. MacEachern: Yes. The same gentleman who helped them helped us.

Senator Olson: It was based on the same research material?

Dr. MacEachern: Yes. We would not argue with it at all; it is correct.

Senator Olson: A minute ago you said that the Toronto market is probably more dominant than the Montreal market. Does the Toronto market, in fact, very often establish the price prior to hearing from Montreal?

Dr. MacEachern: Most of the time. Monday is a quiet day, as you realize. On Tuesday things happen in Toronto and the prices are established.

Senator Olson: As far as dressed beef is concerned?

Dr. MacEachern: Yes. The Montreal negotiating process does not start until Tuesday and does not get too active until Wednesday or Thursday. The Montreal buyers would know what the Toronto wholesale price is that week—that is, the day bids and offers start flowing between Montreal and Alberta. It is a very large market, bigger than Montreal totally, and is a major factor.

We ran correlations to attempt to find out whether Montreal explains Toronto or whether Toronto explains Montreal. We found that Montreal has a closer relationship to Toronto than vice-versa.

Senator Olson: As far as the retailers advertising and displaying prices, how do they decide what they are going to feature if all of this is done two weeks before they actually sell the product?

Dr. MacEachern: I am not that familiar with the thinking the retailer goes through. We do know that for much of their specials, such as chucks and whatever, they rely on pulling in special cuts from Toronto or out west.

Senator Olson: Is this not something bought the week before?

Dr. MacEachern: Yes. The independents in Montreal, as you know, buy carcasses. They also cut up a large proportion of the carcasses that they pull in there. In that case, they are a supplier to the retail operations as far as special cuts are concerned. In most cases, when a company such as Steinberg's or Dominion are running extensive specials, they will pull in the cuts from other markets.

[Traduction]

type, du lundi 18 août au 22 août. On ne mentionne aucun auteur. Cet article est-il de vous?

M. MacEachern: Non, il a été écrit par Harold Dodds.

Le sénateur Olson: Cet article est fondé sur une enquête que vous avez faite?

M. MacEachern: Je crois qu'ils ont écrit deux rapports, le premier étant fondé sur l'enquête.

Le sénateur Olson: L'étude Mackenzie?

M. MacEachern: Oui. Le même bonhomme qui les a aidé, nous a aidé.

Le sénateur Olson: Il était fondé sur les mêmes documents de recherche?

M. MacEachern: Oui. Nous n'en douterions pas le moins du monde. C'est exact.

Le sénateur Olson: Il y a une minute vous disiez que le marché de Toronto est probablement plus dominant que celui de Montréal. Le marché de Toronto fixe-t-il très souvent, en réalité, le prix avant de connaître celui de Montréal?

M. MacEachern: La plupart du temps. Le lundi est un jour tranquille comme vous le constatez. C'est le mardi que les choses commencent à bouger à Toronto et que les prix sont fixés.

Le sénateur Olson: En ce qui concerne le bœuf habillé?

M. MacEachern: Oui. Ce n'est pas avant mardi que le processus de négociation s'entame à Montréal, il n'est pas très actif avant mercredi ou jeudi. Les acheteurs de Montréal connaîtraient le prix de gros à Toronto cette semaine-là—c'est-à-dire, le jour où les enchères commencent entre Montréal et l'Alberta. C'est un marché très plus important encore que celui de Montréal et cela constitue un facteur déterminant.

Nous avons établi des rapports afin d'essayer de découvrir si Montréal explique Toronto ou vice versa. Nous avons découvert que les marchés des deux villes étaient étroitement liés.

Le sénateur Olson: En ce qui concerne la publicité des détaillants et les prix d'étalage, comment choisissent-ils les produits qu'ils vont offrir si tout se passe deux semaines avant qu'ils ne vendent effectivement le produit?

M. MacEachern: Je ne m'y connais pas beaucoup en ce qui concerne le cheminement de la pensée des détaillants. Nous savons que, pour la plupart de leurs offres spéciales, comme le haut-de-côtes, etc., ils se procurent des coupes spéciales à Toronto ou dans l'Ouest.

Le sénateur Olson: Ne s'agit-il pas de viande achetée la semaine précédente?

M. MacEachern: Oui. Les marchands indépendants de Montréal, comme vous le savez, achètent des carcasses. Ils débitent également une partie importante des carcasses qu'ils ont obtenues. Dans ce cas, ils agissent comme fournisseurs pour le marché de détail, du moins en ce qui concerne les coupes spéciales. Dans la plupart des cas, lorsqu'une société comme Steinberg ou Dominion fait beaucoup d'offres spéciales, elle se procure ses coupes sur d'autres marchés.

[Text]

Senator Olson: That leads me to believe that that would be week-old meat because it is left over from last week's stock that was not sold, is that right?

Dr. MacEachern: It could be, but there is a reasonable supply of cuts available in Toronto. There is some pulled in from Calgary. They can also go to the United States for these cuts too.

Senator Olson: Do they know what they are going to pay for the beef when they advertise it?

Dr. MacEachern: I cannot give you answers to all these questions.

At the outset, I wish to make a comment on this. We think we have a reasonable understanding of how the major transactions occur in Montreal. We did not cover all of it. In Montreal we found out that some people buy at a set price a week ahead, and there are people who buy at discount levels below Montreal prices. Whether this is going on at the present time, I am not aware, but it is not the uniform pattern of behaviour. One major retailer, for instance, follows buying procedures whereby he would know ahead of time what he could sell those at. Others simply pick carcasses off the racks themselves and would not know until after they had their advertising organized what they were going to charge.

Senator Olson: Do you mean that some suppliers to these major retailers are prepared to give a commitment for meat they do not have, because if that is not so, then it has to be meat from a previous week?

Dr. MacEachern: I said that some suppliers were prepared to negotiate the price before the kill in regard to selling to a major buyer.

Senator McDonald: I understand that Steinberg's is one of the biggest chain outlets in Montreal and, perhaps, in Quebec, and that they are not actively engaged in the weekly negotiations. Could you tell the committee how Steinberg's acquires its beef and how the price is set?

I use Steinberg's as an example because I think they are one of the larger retailers. If they do not take part in these weekly negotiations, could you tell us how they buy their meat and how the price is negotiated for a company such as Steinberg's?

Dr. MacEachern: They have their own wholesalers or what we call an affiliated wholesaler. As with most people, they can use an independent broker or an affiliated broker to negotiate their purchases. The general pattern, as I understand it, is that they do not use an independent broker but buy direct from the packers.

My understanding is that the Montreal wholesale price becomes important in their negotiations, although they may

[Traduction]

Le sénateur Olson: Cela me porte à croire qu'il s'agirait de viande vieille d'une semaine; c'est-à-dire de la viande provenant des stocks de la semaine précédente qui n'ont pas été vendus, est-ce exact?

M. MacEachern: Cela se pourrait, mais Toronto approvisionne bien le marché. On se procure également ces coupes à Calgary et même aux États-Unis.

Le sénateur Olson: Savent-ils quel prix ils paieront pour le bœuf au moment où ils font leur publicité?

M. MacEachern: Je ne peux répondre à ces questions.

Tout d'abord, j'aimerais faire un commentaire à ce sujet. Nous croyons comprendre assez bien comment s'effectuent les grandes transactions à Montréal, même si nous ne les avons pas toutes étudiées. A Montréal, nous avons constaté que certains achètent une semaine à l'avance à un prix fixé une semaine à l'avance, que certains achètent à des prix réduits, inférieurs à ceux de Montréal. Je ne sais pas si cette pratique existe toujours, mais elle n'est toutefois pas généralisée. Par exemple, un important détaillant adopte une méthode d'achat qui lui permet de savoir à l'avance le prix auquel il pourra vendre. D'autres se contentent tout simplement de choisir des bêtes abattues sur les crochets et ne connaîtront qu'après avoir établi leur programme de publicité le prix qu'ils devront demander.

Le sénateur Olson: Voulez-vous dire que certains fournisseurs qui approvisionnent ces importants détaillants sont disposés à s'engager à fournir de la viande qu'ils n'ont pas en réserve, parce que sinon, il doit nécessairement s'agir de viande de la semaine précédente?

M. MacEachern: J'ai dit que certains fournisseurs étaient disposés à négocier le prix avant l'abattage, pour ce qui est de la vente à un gros acheteur.

Le sénateur McDonald: Je sais que la société Steinberg est l'une des plus importantes chaînes de magasins à Montréal et peut-être même au Québec et qu'elle ne participe pas activement aux négociations hebdomadaires. Pouvez-vous dire au Comité comment cette société se procure sa viande de bœuf et comment le prix en est établi?

J'ai pris l'exemple de Steinberg parce que cette société me semble compter parmi les plus importants détaillants. Si elle ne participe pas à ces négociations hebdomadaires, pouvez-vous nous dire comment elle se procure sa viande et comment, dans le cas d'une société comme la société Steinberg le prix est négocié?

M. MacEachern: Ces entreprises ont leur propre grossiste, ce que nous appelons un grossiste affilié. La plupart peut recourir à un courtier indépendant ou affilié pour négocier ses achats, mais en règle générale, elles ne le font pas puisqu'elles achètent directement des salaisons.

Il me semble que le prix de gros établi à Montréal revêt une certaine importance dans leurs négociations, bien que ces

[Text]

have unique buying arrangements with a specific packing plant from time to time.

That is a fairly vague answer, but Steinberg's are quite innovative in their buying procedures, as we learned from the evidence we were able to obtain.

Senator McDonald: Perhaps my question would be better answered by Steinberg's?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Fournier (Restigouche-Gloucester): My question relates to the question Senator McDonald just asked. The report states there are three chains operating with their own wholesaler, one of which, Steinberg's, buys direct from the buyer. I am wondering whether these chains buy direct without a price first being established.

Dr. MacEachern: I think that question would best be directed to the Steinberg's buyers. There is no totally uniform set of procedures used by the chief buyers in Montreal.

Senator Olson: Can we draw from your conclusion that there may be some kind of standing order that also has a price attached to it for a buyer as big as Steinberg's, such large buyers being at least partially, if not totally, isolated from the marketing processes?

Dr. MacEachern: I am sure we were not informed as to every detail. There are purchases made outside of the Montreal negotiated price structure—purchases for the Montreal market. We know that exists, and we know it can be quite substantial. We know in other cases the Montreal negotiated price is the basis upon which most transactions occur.

Senator Olson: The purchases that are made outside of the Montreal negotiated price structure are purchases which could in fact have a major effect on what the price is going to be in the Montreal market, are they not?

Dr. MacEachern: They would not have a major effect on the Montreal wholesale price. Such purchases could have an effect on the prices received by the packers in Alberta.

The Chairman: The purchases would be made from the same packing companies. They would be outside the Montreal negotiated wholesale price, but they are not new sources.

Dr. MacEachern: They would be dealing with the conventional suppliers.

Senator Olson: Does that price ever become known to the rest of the trade before the balance of the beef is bought in any particular week?

Dr. MacEachern: I am not sure how good the information systems of the brokers, buyers and sellers are. In the course of conducting our study, we found that some packers were unaware of purchases being made below certain price structures until some time after those purchases were made.

[Traduction]

entreprises aient pu conclure des ententes d'achat uniques avec une usine de salaison.

C'est une réponse plutôt vague, mais la société Steinberg se montre très innovatrice dans ses méthodes d'achat, comme nous l'avons appris grâce au témoignage que nous avons pu recueillir.

Le sénateur McDonald: J'obtiens peut-être une réponse plus complète en m'adressant à la société Steinberg?

M. MacEachern: Certainement.

Le sénateur Fournier (Restigouche-Gloucester): Ma question a trait à celle que le sénateur McDonald vient tout juste de poser. Selon le rapport, trois chaînes de magasins ont leurs propres grossistes, l'une d'elles, la société Steinberg, achète directement de l'acheteur. Je me demande si ces chaînes de magasins achètent directement sans qu'un prix ait d'abord été établi.

M. MacEachern: Il serait préférable d'adresser cette question aux acheteurs de Steinberg's. Les acheteurs en chefs qui œuvrent à Montréal ne se servent pas de procédures entièrement uniformisées.

Le sénateur Olson: Pouvons-nous donc conclure, d'après ce que vous venez de dire, qu'il existe un règlement quelconque régissant les prix, dans le cas d'un acheteur aussi important que Steinberg's; ces gros acheteurs étant partiellement sinon totalement, isolés des méthodes de commercialisation?

M. MacEachern: Je suis persuadé qu'on ne nous a pas donné tous les détails. Certains achats s'effectuent en dehors de la structure des prix négociés de Montréal—des achats destinés aux marchés de Montréal. Nous sommes au courant de cette façon de procéder et nous savons qu'il peut s'agir d'achats très considérables. Par ailleurs, dans d'autres cas, les prix négociés de Montréal servent de base à la plupart des transactions.

Le sénateur Olson: Les achats qui sont faits hors du contexte de la structure des prix négociés de Montréal ne peuvent-ils pas avoir une grande incidence sur les prix en vigueur sur le marché de Montréal?

M. MacEachern: Ils n'affecteraient pas tellement le prix de gros de Montréal. Ce genre d'achat aurait surtout une incidence sur le prix que reçoivent les salaisons de l'Alberta.

Le président: Mais ces achats pourraient provenir de la même salaison. Ils se situeraient en dehors du prix de gros négocié de Montréal, mais il ne s'agit pas nécessairement de nouvelles sources.

M. MacEachern: En d'autres termes, ils feraient affaire aux fournisseurs habituels.

Le sénateur Olson: Est-ce que les autres gens du métier ne sont jamais au courant de ce prix avant que le reste du bœuf ne soit vendu, au cours d'une semaine donnée?

M. MacEachern: Je ne suis pas tellement sûr du degré d'efficacité des systèmes de renseignement des courtiers, des acheteurs et des vendeurs. Dans le cadre de notre étude, nous avons constaté que certaines salaisons n'apprenaient que des achats avaient été effectués à un prix inférieur aux structures

[Text]

By way of clarification, I do not see anything too unusual about this type of process. Perhaps it would be unusual if all transactions were traded at the Montreal price, which is a freely-negotiated price. There is no commitment by people that they have to buy or sell at that price. They can operate any way they wish, and some do.

Senator Olson: But the market is such that even after conducting your research you cannot say where the prices are negotiated that have a significant effect on the market from week to week.

Dr. MacEachern: The trade is aware each week of who has been active in the price negotiation process on both sides. Quite frequently, it is the independent wholesalers who are active, and occasionally such companies as Bœuf-Mérite and Provigo become involved in the negotiation of price. Also, the buyer and seller in the first big sale confirming the Montreal price is known to the trade.

Senator Olson: Should that not be qualified by saying the first big sale that they are prepared to let the other people know about? I think you said that on occasion there are significant sales made where the price is not revealed to the trade.

Dr. MacEachern: That is correct, yes.

Senator Olson: I am very curious, as I am sure all of us are, as to where these negotiations take place and whether or not they are done in such a way that the trade in fact knows what is happening. From your answers so far, there is even more mystery than I had thought to date.

Dr. MacEachern: The study we carried out seems to indicate that the role of the independent Montreal wholesaler is declining quite sharply, and it is expected to decline further as companies develop their own distribution centres. It is difficult to obtain information where the large buyers buy direct from the suppliers, or at least under the current reporting practices we do not have a good reporting of those direct purchases.

We had the opportunity of meeting with the Alberta packers and reviewing our work, and they had no objection to reporting actual transactions daily in Alberta on shipments to various markets. So, I think we could get a better handle on what is happening, what the general and specific pricing structures are, from day to day, had we the desire to do so.

Senator Olson: But up to this time those transactions are not known to the rest of the trade who are, according to your report, involved in setting the so-called Montreal price.

Dr. MacEachern: I think that is a fair statement.

[Traduction]

négociées que longtemps après la conclusion de ces transactions.

Pour tirer un peu les choses au clair, laissez-moi dire que personnellement, je ne vois rien d'irrégulier à ce genre de procédé. Peut-être serait-ce justement irrégulier si toutes les transactions s'effectuaient au prix de Montréal qui est librement négocié. Personne ne s'engage à acheter ou à vendre à ce prix. Ils sont libres de faire ce qu'ils veulent, comme ils le veulent.

Le sénateur Olson: Mais les particularités du marché sont telles que même après avoir effectué vos recherches, vous êtes incapables de dire où sont négociés les prix qui ont une grande incidence sur le marché, de semaine en semaine.

M. MacEachern: Les gens du métier savent chaque semaine qui a travaillé activement à la négociation des prix, des deux côtés. Il arrive souvent que des grossistes indépendants soient très actifs et à l'occasion, des sociétés comme Bœuf-Mérite et Provigo prennent part à la négociation des prix. En outre, les gens du métier connaissent l'identité de l'acheteur et du vendeur qui concluent la première vente importante confirmant le prix de Montréal.

Le sénateur Olson: Ne conviendrait-il pas d'ajouter: les premières ventes importantes qu'ils sont disposés à rendre publiques? Je pense que vous avez dit qu'il arrivait parfois, dans le cas de ventes assez importantes, qu'on ne divulguait pas le prix aux gens du métier.

M. MacEachern: C'est exact.

Le sénateur Olson: Je suis très curieux et suis convaincu que nous le sommes tous, de savoir où ces négociations ont lieu et si elles sont menées de façon que les gens du métier savent effectivement ce qui s'y produit. D'après vos réponses jusqu'à maintenant, il me semble y avoir plus de mystère dans cette affaire que je le pensais.

M. MacEachern: D'après l'étude que nous avons effectuée, il semble que l'importance des grossistes indépendants de Montréal diminue rapidement et on s'attend à ce que cette baisse continue à mesure que les sociétés établissent leurs propres centres de distribution. Il est difficile d'obtenir des renseignements lorsque les gros acheteurs achètent directement des fournisseurs; notre système d'information, du moins les méthodes employées actuellement, ne nous tient pas tellement bien au courant de ces achats directs.

Nous avons eu l'occasion de rencontrer les représentants de salaisons de l'Alberta qui, après avoir examiné notre travail, nous ont affirmé qu'ils ne s'opposaient pas à ce que nous rapportions les transactions quotidiennes de l'Alberta en ce qui concerne les envois à divers marchés. Je pense donc que nous pourrions mieux maîtriser les événements et la fixation des prix au jour le jour, si nous le souhaitions vraiment.

Le sénateur Olson: Mais jusqu'à maintenant, ces transactions ne sont pas connues du reste du secteur qui, selon votre rapport, participe à la fixation des prix sur le marché de Montréal.

M. MacEachern: Je crois que c'est exact.

[Text]

Senator Olson: It is an unknown factor up to the setting of that price. Yet you say that in some weeks there are significant quantities purchased by such purchasers as Steinberg's outside the Montreal negotiated price.

Dr. MacEachern: Yes.

Senator McDonald: I wonder if I might put a supplementary at this point.

If in fact the share of the independents is declining, and is continuing to decline, would that not mean that it will be even less of a competitive market? If the independents disappear, competition in the marketplace would be adversely affected.

Dr. MacEachern: That is a fair conclusion, yes.

Senator McDonald: And you think the independents could disappear altogether?

Dr. MacEachern: I think we have evidence in the marketing of poultry and other commodities where the submerging of the market price on actual transactions as a result of large buyers buying from large sellers creates a real jungle, and an environment in which information is very difficult to obtain. Sooner or later, such a situation leads to an attempt on the sellers' side to take corrective measures, whether through marketing boards or ways and means of getting together to develop common fronts. In my look at the beef marketing system in Canada—and I am not an expert on beef marketing—one should be concerned that our competitive market structure, at some point down the road, could be considerably weakened if corrective steps are not taken to improve the functioning of the marketplace.

Senator McDonald: Thank you very much.

Senator Olson: At the present time is it your opinion, after your research, that some of these independents play a major factor in negotiating the Montreal price now?

Dr. MacEachern: Correct.

Senator Olson: Indeed, even more so than some of the larger buyers such as Steinberg's?

Dr. MacEachern: Correct.

Senator Olson: So the price is being set on a smaller and smaller quantity of beef all the time. Let us put it this way: At the present time, albeit that is a very small part of the total volume, and you can interpret "very" however you like, the majority of the meat in the marketplace does not influence the so-called Montreal price.

Dr. MacEachern: Yes. I would have to qualify that a little more, but I agree with the general thrust of your comments, Senator Olson.

Senator Olson: I should like to ask you one or two other questions about this, because you did make the comment, either in your opening statement or in answer to Senator McDonald, that live cattle prices affect the Montreal price. In regard to the packer buyers who go to the auction sales in Alberta, or even go to the feedlots to make a bid on live cattle, in your opinion what do they take into consideration, if in fact

[Traduction]

Le sénateur Olson: C'est un facteur qui demeure inconnu jusqu'à la fixation de ce prix. Vous dites cependant que certaines semaines des quantités importantes sont achetées par des sociétés, comme Steinberg, en marge du prix négocié à Montréal.

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur McDonald: Puis-je poser une question supplémentaire?

Si la part des indépendants continue effectivement à diminuer, cela n'implique-t-il pas que le marché va devenir encore moins concurrentiel? Si les indépendants disparaissent, la concurrence sur le marché va en souffrir.

M. MacEachern: Vous avez raison.

Le sénateur McDonald: Pensez-vous que les indépendants puissent complètement disparaître?

M. MacEachern: Je pense que nous en avons la preuve sur le marché de la volaille et pour certaines autres denrées où les prix dans les transactions baissent considérablement du fait que de gros acheteurs achètent de gros vendeurs, ce qui crée une véritable jungle où il est très difficile d'obtenir des renseignements. Tôt ou tard, une telle situation incite le vendeur à adopter des mesures correctives, soit grâce à des offices de commercialisation ou en formant des fronts communs. Si l'on considère le système de commercialisation du bœuf au Canada—bien que je ne sois pas un expert en matière de commercialisation du bœuf, il y aurait lieu de se préoccuper du fait que notre structure concurrentielle pourrait être éventuellement très affaiblie, si des mesures correctives ne sont pas adoptées pour améliorer le fonctionnement du marché.

Le sénateur McDonald: Merci beaucoup.

Le sénateur Olson: Actuellement, nous estimons, d'après vos recherches, que certains indépendants jouent un rôle très important dans la négociation des prix sur le marché de Montréal.

M. MacEachern: C'est exact.

Le sénateur Olson: Leur rôle est plus important que celui de certains grands acheteurs, comme Steinberg.

M. MacEachern: C'est exact.

Le sénateur Olson: Les prix sont donc établis pour des quantités de moins en moins importantes de bœuf. Autrement dit, actuellement, même s'il ne s'agit que d'une très petite partie du volume total, la plus grande partie de la viande qui se trouve sur le marché n'influence pas le prétendu prix du marché de Montréal.

M. MacEachern: Oui. Il me faudrait préciser davantage mais, de façon générale, je suis d'accord avec vos remarques, sénateur Olson.

Le sénateur Olson: J'aimerais vous poser à ce sujet une ou deux autres questions. Vous avez dit, dans votre déclaration préliminaire ou en réponse au sénateur McDonald, que le prix des bovins vivants avait modifié le prix de Montréal. Sur quoi se guident, selon vous, les acheteurs à l'abattoir qui participent à des enchères en Alberta, ou qui, dans les parcs d'engraissement, font des offres pour le bétail sur pied, s'ils ignorent ce

[Text]

they do not know what they will get for it once it is slaughtered, in order to determine whether they can bid any amount, be it 40 cents, 43 cents, 48 cents or whatever?

Dr. MacEachern: Your question is, what do packer buyers take into account?

Senator Olson: What is the basis on which the instruction is given to those buyers as to how much they can bid? Let me explain it a little, because I have been at sales where a buyer will get a phone call and the next time he appears he will be bidding as much as a cent or two less or a cent or two more on certain classes of beef. How do they determine what they should be doing? Because that is what the producer gets.

Dr. MacEachern: I do not think they have any accurate formula. I think it is based primarily on what is a general expectation. Clearly, the packer in Alberta is paying a price and he does not know what he is going to get for those cattle. So what is moving in the trade, what is happening in Toronto, what is happening in the United States, what the supply coming forth is likely to be—I would expect a whole basketful of variables would go into that judgment. Clearly, though, it cannot be a rigorous thing, because we have a considerable degree of speculation in our beef marketing system. Part of this is because we do not have a futures market for beef, and this negotiating price, when the carcasses are loaded, is our way of sharing the risk between the buyer and the seller over the period of transit. In other countries, for instance in the United States, they rely more on hedging to look after that risk factor.

Senator Olson: Do you think the buyer and the instructions he receives would take into account a certain amount of hedging in his own private way to make sure that he does not pay any more than the minimum he can expect for it when it is sold?

Dr. MacEachern: I am not really qualified to answer that, but I expect they would consider that but would also consider other things. I know in recent months there has been pretty active bidding for cattle and hogs to keep throughput going in the plant. Sometimes packers appear to be paying more than the market would indicate they have any right to pay, and it is purely because they are all trying to keep their volumes up.

Senator Olson: But a good businessman would try to keep his losses at a minimum in any given week. So he would like to hedge, if that is the right word, or be safe on the low side because of the unknown factor while he gets it through the packing house on to the cars. And in some cases it goes all the way to Montreal before he has finally settled for it.

Dr. MacEachern: The offsetting factor is that he has to compete for those cattle, senator. He may want that throughput as badly or more so than the other packing firm.

Senator Olson: Even if he loses money on it?

[Traduction]

qu'ils pourront obtenir pour la bête abattue, pour décider s'ils offrent 40c., 43c., 48c., ou je ne sais?

M. MacEachern: Vous me demandez de quoi les acheteurs à l'abattoir tiennent compte?

Le sénateur Olson: Sur quoi se fonde-t-on pour dire à ces acheteurs quelle somme ils peuvent offrir? Permettez-moi d'expliquer un peu, parce que j'ai assisté à des ventes: un acheteur reçoit un appel téléphonique et offre aussitôt quelques cents de moins ou de plus pour certaines catégories de bœuf. Comment se déterminent-ils? Car c'est bien ce que le producteur reçoit.

M. MacEachern: Je ne crois pas qu'ils aient de méthode précise. Je crois qu'ils se fondent tout d'abord sur les prévisions générales. Manifestement, la conserverie de l'Alberta verse un certain montant et elle ignore ce qu'elle pourra obtenir pour ce bétail. Je crois donc qu'il se fonde sur les variations commerciales: ce qui se passe à Toronto, aux États-Unis, les probabilités concernant le prochain approvisionnement, bref, il tient compte de toute une série de variables. Il ne peut évidemment s'agir d'un processus rigoureux, parce que la spéculation est forte dans le système de commercialisation du bœuf. Cela provient en partie de ce qu'il n'existe pas d'études de prévisions concernant le bœuf, et ce prix de négociation, lorsque les carcasses sont chargées, constitue notre façon de répartir le risque entre l'acheteur et le vendeur pour l'étape du transport. Dans d'autres pays, notamment aux États-Unis, on compte davantage sur l'achat à terme pour compenser le risque.

Le sénateur Olson: Croyez-vous que l'acheteur dans les directives qu'il reçoit compte un peu sur l'achat à terme pour s'assurer qu'il ne paie pas plus que le minimum qu'il est susceptible de recevoir pour la vente de ce bétail?

M. MacEachern: Je n'ai pas vraiment la compétence nécessaire pour répondre à cette question, mais je suppose qu'il en tiendrait compte mais aussi d'autres facteurs. Je sais qu'au cours des derniers mois il y a eu beaucoup d'offres pour les bovins et les porcs, pour que le nombre de bêtes amené à l'entreprise soit constant. Les conserveries semblent parfois payer plus que ce qu'elles devraient selon les indications du marché, et cela, uniquement parce qu'elles s'efforcent toutes de maintenir leur quantité à la hausse.

Le sénateur Olson: Mais tout bon homme d'affaires tente de réduire ses pertes le plus possible. Il aimerait donc acheter à terme, si c'est l'expression juste, ou minimiser ses pertes, en raison des inconnues que représentent l'acheminement de la marchandise de la conserverie au wagon. Et dans certains cas, le bétail peut se rendre à Montréal avant même qu'il ait pu en régler définitivement le prix.

M. MacEachern: L'ennui, sénateur, c'est que l'acheteur doit lutter de concurrence pour obtenir ce bétail. Il peut le vouloir autant ou même plus que l'autre conserverie.

Le sénateur Olson: Même s'il est perdant?

[Text]

Dr. MacEachern: Well, to lay off people and to tool up or tool down—none of us likes to do that. I expect that they try to average those things out.

Senator Olson: I expect they do, too, but I would also expect that they would not like to be in there too long without a margin. Would you not expect that they would be on the safe side? In other words, the system is biased in favour of beating down the price at the producer point all the time.

Dr. MacEachern: I would have no evidence to support that. There is some evidence in recent months, early 1977, that for an extended period of time packers' margins were pretty unfavourable, in that they were competing for throughput quite vigorously. At some point you have to make up for that, I presume, or you do not stay in business, but I would think we have a degree of workable competition at the packing plant level. I would have trouble, from my knowledge, in saying that the system is biased against the producer at the packing level.

Senator McDonald: Is there any evidence that in fact when the buyer steps into the ring he knows full well the price he is going to pay, and the only judgment he makes is what that carcass will yield?

Dr. MacEachern: That is an area I cannot comment on. I do not know what is in his mind beforehand. I think you get a variety of things, though. I like to walk into places with my mind set, too, with what I am going to do, but other people may not want to let me do it that way. That does not answer your question very well, but I think you would have to ask the buyer or people like Mr. Hargrave or others who are here.

Senator McDonald: Mr. Hargrave might tell me, but I have never met a buyer who would.

Senator Olson: In your study did you in fact try to find out what basis the packers use for instructing their buyers?

Dr. MacEachern: No.

Senator Olson: So you did not really look into that aspect completely?

Dr. MacEachern: No. If I may comment, Senator Olson, the whole question of the impact of direct selling as opposed to terminal markets is a whole ball of wax that I am not satisfied we know very much about.

Senator Olson: Would you agree with the assumption that, if you do not own the inventory and you are in the business, your bias is to beat the price down; but after you own the inventory you have a vested interest in keeping the value of the inventory up?

Dr. MacEachern: Yes.

The Chairman: To what extent do you think a company like Steinberg's uses beef as a loss-leader? Are they in there to buy

[Traduction]

M. MacEachern: Nul d'entre nous n'aime congédier du personnel, ajouter à son outillage ou en enlever. C'est, je suppose ce qu'ils essaient d'éviter autant que possible.

Le sénateur Olson: J'espère aussi qu'ils le font, mais je pense également qu'ils n'aiment pas y demeurer trop longtemps sans marge bénéficiaire. Ne croyez-vous pas qu'ils auraient intérêt à se protéger? Autrement dit, le système favorise toujours une baisse du prix du producteur.

M. MacEachern: Je n'aurais pas de preuve pour appuyer cette affirmation. Pendant les derniers mois, c'est-à-dire au début de 1977, on a constaté que, pendant quelque temps, les marges bénéficiaires des salaisons ont été plutôt défavorables, en ce sens que ces dernières ont exercé une concurrence acharnée pour écouler leurs stocks. A un moment donné vous devez y arriver, je présume, ou vous ne pouvez continuer à faire des affaires. Mais je pense que nous avons, au niveau de la salaison, une certaine concurrence sur laquelle on peut influencer. D'après ce que je sais, il me serait difficile de dire que le système est défavorable au producteur au niveau de la salaison.

Le sénateur McDonald: Y a-t-il des preuves qu'en fait, lorsque l'acheteur entre sur la scène, il connaît parfaitement bien le prix qu'il va payer, et tout ce qui lui reste à faire c'est d'évaluer le rendement de la carcasse.

M. MacEachern: C'est une question que je ne peux commenter. Je ne sais pas à l'avance ce qu'il a en tête. Je pense toutefois qu'il y a tout une gamme d'éléments qui entrent en jeu. J'aime bien savoir clairement ce que je veux et ce que je vais faire à tel endroit, mais il est possible que d'autres personnes ne veuillent pas me laisser agir de cette façon. Cela ne répond pas très bien à votre question, mais je pense que vous devriez la poser à l'acheteur ou à des personnes comme M. Hargraves ou à d'autres qui sont ici.

Le sénateur McDonald: Monsieur Hargraves pourrait me le dire, mais je n'ai jamais rencontré un acheteur qui le ferait.

Le sénateur Olson: Dans votre étude, avez-vous essayé de déterminer la base qu'utilisent les salaisons pour informer leurs acheteurs?

M. MacEachern: Non.

Le sénateur Olson: Vous n'avez donc pas examiné intégralement cet aspect de la question?

M. MacEachern: Non. Si vous le permettez, sénateur Olson, toute cette question de l'incidence de la vente par opposition à la vente sur les marchés terminaux est un sujet dont je crains que nous ne connaissions pas grand-chose.

Le sénateur Olson: Partagez-vous l'idée selon laquelle si vous ne possédez pas les animaux et que vous êtes dans le commerce, il s'agit pour vous de faire baisser le prix alors que lorsque vous en êtes propriétaire, vous avez tout intérêt à maintenir ce prix à un niveau élevé.

M. MacEachern: Oui.

Le président: A votre avis, jusqu'à quel point une société comme Steinberg utilise-t-elle le bœuf comme article ventu à

[Text]

it and just unload it as an attraction to get people into their stores, or is that something that is really seldom done?

Dr. MacEachern: There is a substantial amount of evidence available from other studies, not this one, that the beef people have been extremely fortunate, if you look at it from one side, in having a relatively smaller markup on beef than on some other meat products. In Canada in recent years we have been remarkably fortunate, I think, in that our major retail outlets have had a low margin in relationship to the margins in the United States.

Most of the retailers will tell you that the reason they do this, that they charge a small markup on beef and, up until recent months, have specialized beef quite prominently, is that it is a very attractive item in pulling people into their stores. To that extent the beef industry has benefited from a favourable retailer gross margin pricing arrangement that in his business he felt was profitable to him.

The Chairman: Surely they do at times lose money on their beef?

Dr. MacEachern: Yes.

The Chairman: How often does that happen? In this part of Canada, is that not something that occurs rather frequently? A few weeks ago I bought chuck roasts at Steinberg's at 58 cents a pound. Offhand, I would say that must have meant a loss. I do not really know, but it seemed to be pretty cheap meat.

Dr. MacEachern: There are two or three terminologies used in the trade. One is the loss-leader, where there is an actual loss incurred on the sale of it—a loss in terms of operating margin. Then there is the special, at a price which may not contribute its share to the fixed overhead of the store. Many retailers will tell you that in recent years, and perhaps for a very long period, beef has been a loss-leader generally in that it has not contributed its fair share to the store's overhead.

Senator Olson: Did you do some research on the beef section of retail stores in order to reach that conclusion?

Dr. MacEachern: We are in the process of completing some work, a very short study on beef merchandising, margins, buying practices, and so on.

Senator Olson: It is not yet available?

Dr. MacEachern: No.

The Chairman: It is a rather different pattern in western Canada, where the margins and prices are higher and competition is less. Would you care to comment on that?

Dr. MacEachern: There are very significant regional differences in retail beef pricing in Canada.

The Chairman: Safeway, in western Canada, is said by many people to be gouging the consumers because it has a stranglehold on the retail market.

[Traduction]

perte? Ces chaînes de magasins sont-elles là pour l'acheter, et l'étaler simplement pour attirer les gens dans leurs magasins, ou s'agit-il d'une tactique qu'elles n'emploient que très rarement?

M. MacEachern: Certaines autres études ont démontré que les éleveurs de bœuf sont, si l'on considère la chose d'un seul point de vue, extrêmement chanceux en ce sens qu'ils ont une marge relativement plus faible sur le bœuf que sur toute autre viande. Au Canada, depuis quelques années, nous sommes remarquablement chanceux, je pense, car nos grands détaillants ont bénéficié d'une marge peu élevée par rapport à celles enregistrées aux États-Unis.

La plupart des détaillants diront que la raison pour laquelle ils imposent une marge aussi peu élevée sur le bœuf et se spécialisent notamment depuis quelques mois dans le bœuf, c'est que cet article attire les gens dans leurs magasins. Sur ce plan, l'industrie du bœuf a profité de dispositions avantageuses de fixation d'une marge brute pour le détaillant.

Le président: Parfois, ils perdent sûrement de l'argent sur le bœuf.

M. MacEachern: Oui.

Le président: Cela arrive-t-il souvent? Dans cette partie du Canada, n'est-ce pas quelque chose qui se produit assez fréquemment? Il y a quelques semaines, j'ai acheté chez Steinberg du rôti de paleron à 58c. la livre. A première vue, on peut dire que c'est une vente à perte. Je ne sais pas véritablement, mais il me semblait que ce n'était pas cher.

M. MacEachern: Il y a deux ou trois formules qu'on utilise dans le commerce. Il y a l'article vendu à perte, lorsqu'il y a une perte véritable sur la vente en termes de marge de fonctionnement. Il y a aussi le «spécial», lorsque le prix n'intervient pas suffisamment dans la couverture des frais généraux du magasin. Un bon nombre de détaillants vous diront que depuis quelques années, et peut-être même depuis très longtemps, le bœuf est en général un article vendu à perte en ce sens qu'il ne contribue pas dans une juste mesure à compenser les frais généraux du magasin.

Le sénateur Olson: Avez-vous examiné la section du bœuf des magasins de détail pour en arriver à cette conclusion?

M. MacEachern: Nous terminons actuellement une étude très brève sur la vente du bœuf, les marges de profit, les habitudes des acheteurs et ainsi de suite.

Le sénateur Olson: Elle n'est pas encore disponible?

M. MacEachern: Non.

Le président: Dans l'Ouest du Canada où les marges et les prix sont supérieurs et où la concurrence est moindre, la situation est assez différente. Qu'en pensez-vous?

M. MacEachern: Il existe de très importantes différences régionales sur les prix de détail du bœuf au Canada.

Le président: Dans l'Ouest du Canada, beaucoup estiment que «Safeways» extorque les consommateurs parce qu'il contrôle le marché de détail.

[Text]

Dr. MacEachern: There is substantial evidence that British Columbia, Vancouver, Edmonton and some other markets in western Canada have higher margins on beef.

The Chairman: Higher than should be?

Dr. MacEachern: Higher than in other markets—especially eastern Canada. In some cases they are not that far out of areas in the United States. What the factors are that are contributing to that, I am not prepared to say, but there have been serious allegations that Safeway is such a substantial buyer and seller that it is important in influencing that behaviour. However, I think that arguments could be presented on both sides.

Senator Olson: How long has this practice been going on, of shipping beef out of Alberta without having a firm price and destination?

Dr. MacEachern: My understanding is that it has been going on for a substantial period of time. I am not sure of the date. I could get that information for you.

Senator Olson: What initiated it? Why did they start doing business that way?

Dr. MacEachern: I do not know the answer to that question. We have had trouble tracing that down. There have been some allegations that it was started by certain people for certain purposes, but I have not been able to get factual evidence on the reason for it.

Senator Olson: Do you think it has a detrimental effect on the smaller packer shipping from Alberta when they are not in a position to sustain losses against beef that is already rolling? They simply do not know what they are going to get for it, and therefore they are reluctant to do it.

Dr. MacEachern: My answer would be that I think there have been some mutual benefits, both to the larger and smaller packer, in this present arrangement that has evolved. There are obviously some benefits under it. The thing works. We operate a tremendous flow of beef across the country—2,000, 2,500 miles. It is on track for a week. Someone usually has to take that risk. Alberta and Montreal's way of arriving at the risk—has been to share that through this negotiating of price in transit. From our evidence, we tried to compare the price efficiency, as we call it, with pricing in Calgary, Toronto and the United States, and on average it seems to work out remarkably well—a quarter of a cent or half a cent here and there. There appear to be substantial variations from week to week in the system that we have. But in simply doing away with it, we have to introduce something to take its place.

Senator Olson: Such as f.o.b.

Dr. MacEachern: There have to be additions to that too, if we move in that direction. In other words, you still have to decide what your pricing mechanism will be. You can ship f.o.b., but will you price on the day of loading, or before or after? F.o.b. selling could be carried out with price determination arranged at the point of shipping, during transit or prior to shipping. You could still have those variations. But someone has to cover the risk of those cattle from the time they are

[Traduction]

M. MacEachern: Bien des choses indiquent que la Colombie-Britannique, Vancouver, Edmonton et quelques autres marchés de l'Ouest ont des marges supérieures sur le bœuf.

Le président: Supérieures à la normale?

M. MacEachern: Supérieures à celles des autres marchés et notamment ceux de l'Est du Canada. Dans certains cas, elles ne sont pas très loin d'atteindre celles de certaines régions des États-Unis. Je ne saurais dire à quoi tient cette situation, mais on a sérieusement parlé à cet égard du rôle considérable joué par Safeway sur le plan de l'achat et de la vente du bœuf. Mais je crois qu'on pourrait présenter des arguments des deux côtés.

Le sénateur Olson: Depuis combien de temps exporte-t-on du bœuf de l'Alberta sans fixer ni prix ni destination?

M. MacEachern: Je crois que cela se fait depuis très longtemps. Je ne sais pas exactement depuis quand, mais je pourrais m'en informer pour vous.

Le sénateur Olson: Qui a commencé à le faire? Pourquoi?

M. MacEachern: Je ne peux pas vous répondre. Nous avons eu du mal à remonter aux origines de cet usage. On a dit que certains auraient lancé cette pratique pour certaines raisons, mais je n'ai pas pu obtenir d'éclaircissements à ce sujet.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que cela nuise aux petits grossistes expéditeurs de l'Alberta qui ne peuvent se permettre de subir des pertes sur le bœuf en cours d'acheminement. Ils ne savent pas du tout combien ils vont pouvoir toucher et ils hésitent donc à l'expédier.

M. MacEachern: Selon moi, le système actuel tel qu'il a évolué avantage aussi bien les grossistes importants que ceux qui le sont moins; ils en tirent évidemment certains profits. Ce système fonctionne. Le mouvement du bœuf à travers le pays est considérable; il couvre de 2,000 à 2,500 milles, et le parcours sur rail dure pendant toute une semaine. Normalement quelqu'un doit prendre ce risque. Notre solution pour nous, entre l'Alberta et Montréal, consiste à répartir les risques en négociant les prix en transit. Pour notre part, nous avons essayé de comparer nos prix à ceux qui sont pratiqués à Calgary et à Toronto et aux États-Unis, et en moyenne le système semble fonctionner de manière remarquable, avec un écart d'un quart ou d'un demi cent de temps en temps. Il semble y avoir d'importantes variations chaque semaine dans notre système. Mais pour pouvoir le supprimer, il faudrait le remplacer par quelque chose d'autre.

Le sénateur Olson: Par exemple par un système f.a.b?

M. MacEachern: Il doit y avoir autre chose, en plus, si nous nous orientons dans ce sens. En d'autres termes, il faudra aussi décider du mécanisme des prix à adopter. On peut expédier f.a.b., mais faudra-t-il fixer les prix selon les cours du jour de l'expédition, ou de la veille ou d'après? La vente f.a.b. pourrait s'appliquer en déterminant les prix au point d'expédition, en cours de transit ou avant l'expédition. On pourrait aussi envisager ces variantes. Mais quelqu'un doit assumer les risques

[Text]

loaded on cars in western Canada until they arrive in Montreal. Whether the retailer is prepared to assume that risk is something that we would have to find out. How is he going to discount that risk, in terms of the price he is going to pay for it? There is a risk. On a downward sliding market I should think he would be a little hesitant to commit himself to it, in that he has no opportunity to hedge.

Senator Olson: Meanwhile the hedging is done at the producer level, I presume. He is careful to ensure that his price stays down far enough so that it minimizes the risk for the other people after they buy the inventory. It seems to me that they wait as long as possible before they set the price. Who do you think carries the risk there?

Dr. MacEachern: There is no doubt that the producer carries a tremendous amount of the risk in livestock. It is my understanding that few producers hedge on those operations. There is, for him, a substantial risk involved.

Senator Olson: Do you think it would change the amount of beef available for loading in any given week if the packer and the buyer in Montreal—particularly the buyer in Montreal—own that inventory?

Dr. MacEachern: I think adjustments would be made. Perhaps I could answer the question this way. We talked to both the Montreal and Alberta people and recommended that in our judgment one improvement could result from giving careful consideration to f.o.b. pricing and working out a price determination, time and point, that was workable. I can say that the Montreal people, particularly independent wholesalers, have no objection whatsoever to buying f.o.b. It seems to me that the implications of moving to an f.o.b. selling system have not been fully explored. This would need to be done. For instance, whenever that car is shipped, the Alberta packers would clearly want a buyer to assume responsibility for it. This may necessitate the buyers in Montreal having a man stationed in Alberta. Some already have.

There was some interest in Alberta in trying to move back the price-setting function to maybe the Thursday before the Tuesday, a week early. Some preliminary investigation of that indicated that you could end up with a bigger jungle than you have now, and that people would be buying under that price or over that price or around that price and it would mean nothing. There are many implications that must be carefully assessed before f.o.b. selling could be introduced. The major concern at this point in the time appears to be the Alberta packing industry.

If I might offer another comment, gentlemen, as a judgment, given the importance of Alberta to the beef industry in Canada, it does not make too much sense that it has such a low profile in relation to, for instance, the Montreal market. We do not have a prominent Alberta price at wholesale level, and our findings, based on the work we carried out, were that the Alberta industry had a much stronger position than would

[Traduction]

pris sur ces bovins, depuis le moment où ils sont chargés dans des trains dans l'Ouest du Canada, jusqu'à leur arrivée à Montréal. Il nous faudrait savoir si le détaillant est prêt à assumer ce risque. Comment va-t-il pouvoir le défalquer du prix qu'il va payer? Il y a un risque. Le marché étant à la baisse, j'imagine qu'il hésiterait quelque peu à s'engager, car il n'a pas la possibilité de se couvrir.

Le sénateur Olson: En attendant, je suppose que ce sont les producteurs, qui se protègent. Il prend des précautions pour s'assurer que son prix demeure suffisamment bas de sorte qu'il minimise le risque pour les autres après qu'ils aient acheté le stock. Il me semble qu'ils attendent aussi longtemps que possible avant de fixer le prix. Qui, à votre avis, supporte le risque à cet égard?

M. MacEachern: Il est certain qu'en matière de bétail sur pied l'éleveur supporte un risque considérable. Je crois comprendre que peu d'éleveurs se couvrent dans le cas de ces opérations. Par conséquent ils courent un grand risque.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que la quantité de viande de bœuf prête à être transportée changerait au cours d'une semaine donnée, si l'enreprise de salaison et l'acheteur à Montréal et particulièrement l'acheteur à Montréal, possédaient ce stock?

M. MacEachern: Je pense que des rajustements seraient effectués. Puis-je répondre à votre question de la façon suivante. Nous avons parlé aux intéressés à Montréal et en Alberta, et nous avons recommandé que la situation pouvait être améliorée en étudiant attentivement la fixation du prix f.a.b., ainsi que l'établissement d'une méthode rentable de fixation des prix, des délais et des points de livraison. Je peux dire que les intéressés à Montréal, plus particulièrement les grossistes indépendants, n'ont aucune objection à acheter f.a.b. Il me semble que les conséquences de l'adoption d'un régime de vente f.a.b. n'ont pas été complètement explorées. C'est nécessaire. Par exemple, toutes les fois qu'un wagon est acheminé, les entreprises de salaisons de l'Alberta voudraient certainement qu'un acheteur en assume la responsabilité. Ce qui nécessiterait que les acheteurs de Montréal aient un agent en Alberta. Certains en ont déjà.

En Alberta on a manifesté de l'intérêt pour l'idée d'essayer de reculer la fixation du prix le jeudi avant le mardi, une semaine plus tôt. Une étude préliminaire de cette question a indiqué que vous pourriez avoir une situation plus chaotique actuellement, et que les gens achèteraient à un prix inférieur ou supérieur au prix fixé, ou à un prix qui s'y rapproche, et on ne s'en inquiéterait pas. On doit peser soigneusement les nombreuses conséquences possibles avant d'introduire le régime de vente f.a.b. Actuellement l'industrie des salaisons de l'Alberta semble être l'objet principal des préoccupations.

Si je peux faire une autre remarque, messieurs, je suis d'avis qu'étant donné l'importance de l'Alberta pour l'industrie de la viande de bœuf au Canada, il est un peu absurde qu'on lui prête si peu d'importance, par exemple, sur le marché de Montréal. Au niveau de la vente en gros, l'Alberta ne réussit pas à imposer son prix et nos conclusions, fondées sur l'étude que nous avons effectuée étaient que l'industrie de l'Alberta

[Text]

appear from the way events operate in this country. We suggested that it might be appropriate for the Alberta government or the organizations in Alberta to take steps to establish Calgary, Lethbridge, or whatever point is more appropriate, as a dominant pricing point in the beef industry of this country. We were given assurance that the packing industry of Alberta would be quite co-operative in taking steps in that direction.

Senator Olson: When you say they were going to be co-operative, what do you think would need to happen before they would in fact be co-operative? After all, they are the sole sellers of beef to the Montreal market. They could do it right now, couldn't they? Is there some government decree that they need?

Dr. MacEachern: I think they could do some things, and my interpretation is that they are prepared to do some things, but, in the area of price reporting, for instance, clearly some agency, Canada commission, or provincial government or the federal government, would have to be the vehicle whereby that price information is properly collected, properly published and made accessible to people.

Senator Olson: Are they prepared to do that in time each week, before all the beef is sold, or is it just after-the-fact reporting?

Dr. MacEachern: If I remember correctly, they are prepared, on a daily basis, to provide information and prices on actual transactions moving out of Alberta.

Senator Olson: Could they do that any earlier than the known price in the Montreal market is set by this major sale that you talked about earlier?

Dr. MacEachern: Oh, I would think so.

Senator Olson: In other words, they would have to move it back before that kind of system would have any effect, wouldn't they?

Dr. MacEachern: You are assuming that the Montreal price is the major formula which they all use.

Senator Olson: Well, we have heard that in a few places.

Dr. MacEachern: I think you will find that it may serve as a benchmark, but that it does not apply to the price at which all transactions made out of points in Alberta occur, or to either Vancouver, Edmonton or Calgary or, on occasion, shipments to Toronto. Daily there is product moving out of Calgary to various buyers and prices are negotiated between buyers and sellers there. They may relate to the Montreal price, but they clearly are not the same price, net transport.

[Traduction]

avait une position beaucoup plus forte que semblerait indiquer la façon dont les choses se passent dans notre pays. Nous avons fait observer qu'il serait peut-être approprié que le gouvernement de l'Alberta ou que les organismes concernés en Alberta, prennent des mesures afin d'établir Calgary, Lethbridge ou toute ville appropriée comme principal point pour la fixation des prix de l'industrie de la viande de bœuf au Canada. On nous a donné l'assurance que l'industrie des salaisons de l'Alberta ferait preuve de coopération en prenant des mesures dans cette voie.

Le sénateur Olson: Lorsque vous dites qu'elle fera preuve de coopération, à votre avis que doit-il se passer avant, qu'elle fasse effectivement preuve de coopération? Après tout, ils sont les uniques vendeurs de viande de bœuf sur le marché de Montréal. Ils pourraient le faire présentement, n'est-ce pas? Ou bien ont-ils besoin d'un décret gouvernemental?

M. MacEachern: Je pense qu'ils pourraient prendre certaines mesures et d'après ces observations ils sont disposés à le faire, mais en ce qui concerne la communication des prix, par exemple, il est évident que certains organismes, la commission canadienne ou le gouvernement provincial ou le gouvernement fédéral, disposerait du moyen de recueillir efficacement les renseignements en matière de prix, et d'en assurer la publication pour que les intéressés puissent en être informés.

Le sénateur Olson: Sont-ils disposés à le faire chaque semaine, avant que toute la viande de bœuf soit vendue, ou est-ce simplement après que les prix aient été communiqués?

M. MacEachern: Si mes souvenirs sont exacts, ils sont disposés à fournir quotidiennement des renseignements et de communiquer les prix pour les quantités de viande expédiées d'Alberta.

Le sénateur Olson: Pourraient-ils le faire avant que le prix connu sur le marché de Montréal soit fixé en fonction de cette vente importante dont vous avez parlé précédemment?

M. MacEachern: Je croirais que oui.

Le sénateur Olson: En d'autres termes, un tel système ne peut avoir les résultats escomptés à moins que le prix ne soit fixé avant que le produit ne parvienne à Montréal, n'est-ce pas?

M. MacEachern: Vous supposez que la majorité des gens se basent sur le prix de Montréal.

Le sénateur Olson: C'est bien l'opinion la plus répandue.

M. MacEachern: Je crois que, vérification faite, vous verriez que si le prix de Montréal sert parfois de point de repère, dans la plupart des cas il ne correspond nullement au prix de Vancouver, Edmonton, Calgary et même à l'occasion Toronto, puisque ce dernier est majoré en cours de route, à partir d'un prix initial fixé lors de transactions conclues hors des grands centres de l'Alberta. Chaque jour on expédie le bœuf à partir de Calgary vers divers acheteurs et les prix sont négociés entre l'acheteur et le vendeur à ce moment-là. Il peut y avoir un certain lien avec le prix de Montréal mais une fois les frais de transport soustraits, le prix initial n'est évidemment plus le même.

[Text]

Senator McDonald: What you are saying, Doctor, is that you would remove the pricing mechanism from the consumption end back to the production end. In other words, the price would be set in Calgary and, as a result, the price in Montreal would be that price plus freight and what-have-you. The whole thing would be the exact reverse of what it is now.

Dr. MacEachern: To my way of thinking, that would seem to make sense to me, as opposed to the other approach where you have a Vancouver price, an Edmonton price, a Montreal price, a Toronto price, which may or may not relate to the major source of supply of beef in this country.

Senator McDonald: That is the way most products are sold, is it not, not just agricultural products? They are priced where they are manufactured or grown, and when they arrive somewhere else, they are that price plus the commission and freight or whatever it is. It is very unusual, is it not, for a product to arrive in a consumers' market and then have its price set after it gets there.

Dr. MacEachern: Yes, but it is not uncommon to have c.i.f. prices—prices quoted delivery at a certain point.

In the United States we have key supply point prices for wholesale carcasses or cuts, and in Canada we seem to have prices delivered to retail in various key points.

Senator Molgat: Did I understand you correctly to say that the Alberta price is not the Montreal price plus freight?

Dr. MacEachern: We analyzed what the relationships were between Montreal prices and other prices and, taking into account shrink and transport and so on, from week to week you have considerable variation between wholesale prices in different points. If you average it over a period of six months or a year, it would even out remarkably well, and there is very little difference when you correct for transportation, shrink, and the other factors that are involved. However, there are clearly variations over time between markets that are not accountable for transportation and other costs.

Senator Molgat: What is it, then, that they are accountable for, a local situation?

Dr. MacEachern: To a degree, yes, you have a localized market, not a national market.

Senator Molgat: But, with the quantity of beef coming out of Alberta, I would have thought that it would have been a national price that established it, not a local price.

Dr. MacEachern: I think there are important national factors. As I said earlier, the Toronto price, live cattle prices, seem to be reasonably well linked together and they are influenced by it. However, the point is we find market variations in prices on a week-to-week basis and sometimes on a sustained basis that are not explainable by the normal transport and other charges. All I am saying is that it is less than a perfect market and we cannot tie it all back to the Calgary or Toronto price and explain the prices. On the long haul there is a remarkable, reasonably efficient marketing system. The

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Ce que vous dites, Monsieur, c'est que vous préféreriez que les prix soient fixés par les producteurs plutôt que par les acheteurs. En d'autres termes, le prix serait fixé à Calgary et par conséquent, le prix à Montréal comprendrait en sus le fret etc. C'est exactement le contraire qui se produit maintenant.

M. MacEachern: Il me semble que ce serait beaucoup plus logique que d'avoir des prix différents à Vancouver, à Edmonton, à Montréal et à Toronto puisque dans ce cas-là, la principale source de bœuf au pays n'agit pas nécessairement sur le prix.

Le sénateur McDonald: C'est ainsi que la majorité des produits se vendent et pas seulement les produits agricoles, n'est-ce pas; le prix est fixé là où les produits sont fabriqués ou cultivés et lorsqu'ils sont expédiés ailleurs, le prix demandé comprend alors la commission plus le fret et les autres frais. C'est assez rare, il me semble, que le prix d'un produit soit fixé seulement lorsqu'il arrive sur le marché de la consommation.

M. MacEachern: Oui, mais il n'est pas rare d'avoir des prix c.a.f. à certains endroits, c'est-à-dire qu'ils comprennent les frais de livraison.

Aux États-Unis, le prix des carcasses ou des coupes vendues en gros est fixé dans les principaux centres d'approvisionnement tandis qu'au Canada le prix, à certains endroits, comprend les frais de la livraison jusqu'au marché de détail.

Le sénateur Molgat: Avez-vous bien dit que le prix de l'Alberta ne correspond pas au prix de Montréal plus les frais de transport?

M. MacEachern: Nous avons analysés le lien entre le prix à Montréal et les autres prix, et compte-tenu des pertes et des frais de transport, etc., les prix de gros varient énormément d'une semaine à l'autre et d'un centre à l'autre. Si vous faites la moyenne sur six mois ou un an, tout s'équilibre remarquablement bien, et on notera très peu de différence lorsqu'on apportera des corrections pour le transport, les pertes et tous les autres facteurs en cause. Toutefois, il y a au bout d'un certain temps entre les marchés, de nettes variations, qui ne sont pas attribuables au transport et à d'autres frais.

Le sénateur Molgat: A quoi sont-elles attribuables donc, à une situation locale?

M. MacEachern: Dans une certaine mesure, oui, le marché est localisé, et non national.

Le sénateur Molgat: Mais, avec les quantités de bœuf qui sortent de l'Alberta, j'aurai cru qu'il se serait agi du prix national et non local.

M. MacEachern: Je crois qu'il y a d'importants facteurs nationaux. Comme je l'ai déjà dit, le prix de Toronto, le prix des bestiaux vivants, semblent être raisonnablement bien reliés ensemble et ils sont influencés par ce facteur; toutefois, nous trouvons des variations de marché dans les prix d'une semaine à l'autre et parfois de façon soutenue et on ne peut les expliquer par le transport normal et d'autres frais. Je veux dire simplement que ce marché est loin d'être parfait et que nous ne pouvons nous expliquer d'emblée les prix par ceux de Calgary ou de Toronto. A long terme, le système de commer-

[Text]

variations, I think, are from one-third of a cent to a cent and a half; that is the spread we are talking about between markets that are unexplained.

Senator Olson: I just have one more question. I am really puzzled about these other sales that you are talking about that go on all the time. In other words, I get the impression that you are not of the opinion that the Montreal price is dominant and so on, and yet there is an excerpt from your report that says this, and I will just read it to you, very briefly:

A price is considered established when a large volume is purchased from a sizeable Alberta packer at a specified bid price by a recognized large buyer in Montreal.

That agrees exactly with what you said. This is the important part:

When the price has been established the rest of the market generally follows suit and settles at that price.

To me, that means that they all wait. They make deals or arrangements on volume, how many tons or carloads or whatever, but they all wait until that so-called Montreal/Alberta price is settled, and then they automatically all fall in line. It doesn't mean that?

Dr. MacEachern: No. What it means is generally. In many cases that becomes the price at which transactions occur.

Senator Olson: It speaks of car numbers and so on; that is the beef that is rolling, I suppose. It refers to Telex to receivers and then the delivery; the railway company ensures delivery of these car lots. I have no further questions.

Senator Molgat: I want to address myself to competition on the Montreal market particularly. I think you indicated that there are fewer and fewer buyers. Is that correct?

Dr. MacEachern: The role of the independent wholesaler, which was quite prominent some year ago as a buyer in Montreal, has declined substantially. Approximately 30 per cent of the beef moving into Montreal is handled by independent wholesalers. The rest of it is handled by direct sales to either chains or their affiliates.

Senator Molgat: That is the present figure, 30 per cent?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Molgat: How much do the chains account for, and how many chains are there? Did you make a study of that?

Dr. MacEachern: Yes. The two major chains are Steinberg's and Dominion. The Montreal market is quite different from all others in Canada in that the major chains there do not play as dominant a role as they do in, for instance, the Toronto market, where there are a number of independents; then you also have the voluntary groups such as IGA and Provigo. Independent retailers play a substantial role in Quebec, in the

[Traduction]

cialisation est remarquable, raisonnablement efficace. Les variations, je crois, sont de l'ordre d'un tiers de cent à un cent et demi; c'est l'écart entre les marchés qui demeure inexplicable.

Le sénateur Olson: Il me reste encore une question à poser. Je m'interroge réellement au sujet de ces autres ventes dont vous parlez et qui se poursuivent tout le temps. En d'autres termes, j'ai l'impression que vous ne croyez pas que le prix de Montréal est dominant, etc., et pourtant il y a un extrait de votre rapport qui le dit; je vais simplement vous le lire, très brièvement:

On considère qu'un prix est établi lorsqu'un large volume est acheté d'un important abattoir d'Alberta à un prix d'offre précisé par un important acheteur reconnu de Montréal.

Ceci est parfaitement conforme avec ce que vous avez dit. Voici la partie importante:

«Lorsque le prix a été établi, le reste du marché suit généralement et se conforme à ce prix.»

J'ai l'impression qu'ils attendent tous. Ils s'entendent sur le volume, sur le nombre de tonnes ou de chargements ou quoi que ce soit, mais ils attendent tous que ledit prix de Montréal ou de l'Alberta soit établi, et ensuite ils se rangent automatiquement à la décision. N'est-ce pas ce que cela signifie?

M. MacEachern: Non. C'est le cas généralement seulement. Dans de nombreux cas, il s'agit du prix auquel les transactions se concluent.

Le sénateur Olson: On parle de numéros de wagon, etc; il s'agit du bœuf transporté par rail, je présume. On fait allusion au télex envoyé aux destinataires et ensuite à la livraison; la compagnie de chemin de fer assure la livraison de ces chargements. Je n'ai pas d'autres questions.

Le sénateur Molgat: J'aimerais traiter plus particulièrement de la concurrence sur le marché de Montréal. Je crois que vous avez indiqué qu'il y a de moins en moins d'acheteurs. Est-ce exact?

M. MacEachern: Le rôle de grossistes indépendants, qui étaient tout à fait prédominants il y a quelques années, comme acheteurs à Montréal, a décliné sensiblement. Environ 30% du bœuf qui entre à Montréal passe par des grossistes indépendants. Le reste est écoulé soit par des ventes directes, soit par des magasins à succursales multiples où leurs filiales.

Le sénateur Molgat: Le chiffre de 30% est-il le chiffre actuel?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Molgat: Quelle est la proportion pour les magasins à succursales multiples, et combien y en a-t-il? Avez-vous fait une étude à ce sujet?

M. MacEachern: Oui. Les deux principaux sont Steinberg et Dominion. Le marché de Montréal est assez différent de tous les autres du Canada en ce sens que les principaux magasins à succursales multiples n'y jouent pas un rôle aussi dominant que, par exemple, sur le marché de Toronto, où il y a un certain nombre de dépendants; viennent ensuite les groupes privés comme IGA et Provigo. Les détaillants indépendants

[Text]

Montreal market. This is a quite different situation from, say, Toronto or Edmonton, where the major chains, few in number, handle the bulk of the beef. The role of the independent wholesaler is still being carried out in terms of the price-setting function. In other words, he is quite actively involved, with some help occasionally from the voluntary chains like Provigo, which steps in once in a while, to help in this price negotiation process. However, their influence in setting the price is way out of importance to their influence within that market. If I might make a comment which might help to explain this, from studying the situation one might be somewhat amazed at why they are still allowed to carry out that function.

Senator Molgat: You think the dominant buyer would be the one?

Dr. MacEachern: Of course, you gain a much higher profile if you are a dominant buyer and get involved in that price negotiation process. Maybe it would be in the interest of the dominant buyer to allow an independent wholesaler to carry out that function.

Senator Molgat: But then there is more competition on the Montreal market than there is on the Toronto market.

Dr. MacEachern: I qualify it this way. I think the Montreal market is perhaps the most visible market we have in Canada for wholesale beef. What is going on there is much more visible than what is going on in the Toronto market. Clearly, a number of arrangements have developed in marketing beef in the Montreal area over a period of time which are controversial and appear unorthodox, and can be addressed and improved; the market performance obviously can be improved. However, from the results of our work we are not of the belief that the Montreal market is the bad guy, by any stretch of the imagination, in the Canadian beef marketing system.

Senator Molgat: I come back to an earlier comment you made. If I understood you correctly, the Toronto market is actually a more dominant market so far as the overall price is concerned.

Dr. MacEachern: Yes. As best we can determine, both intuitively as well as from the data available, it appears to be the dominant market in Canada and exerts the major influence on beef prices in Canada.

Senator Molgat: It is more dominant but it is not as open; it is more secretive, if you want to use that term. What is happening is not as easily discernible.

Dr. MacEachern: It is more integrated, more intertwined, than Montreal.

[Traduction]

jouent un rôle important au Québec, notamment sur le marché de Montréal. La situation y diffère beaucoup de celle de Toronto ou d'Edmonton, où les principales chaînes, qui sont peu nombreuses, traitent la plus grande partie des bovins. Le rôle des grossistes indépendants est encore foncièrement rattaché à l'établissement des prix. En d'autres termes, le grossiste indépendant y joue un rôle actif, se faisant aider, à l'occasion et sur une base volontaire par certaines chaînes comme Provigo, qui de temps à autre, participent au processus de négociation des prix. Toutefois, le rôle que jouent les grossistes indépendants dans la fixation du prix ne peut être comparé à l'influence qu'ils exercent au sein du marché. Je regrette de n'avoir aucun exemple pour illustrer cette affirmation, mais à l'observation, on pourrait se demander pourquoi les grossistes indépendants sont encore autorisés à exercer cette fonction.

Le sénateur Molgat: Prétendez-vous que c'est l'acheteur le plus important qui fixe les prix?

M. MacEachern: Naturellement, plus l'acheteur est important et plus sa participation au processus de négociation des prix est importante, plus son influence est grande. Peut-être en va-t-il de l'intérêt de l'acheteur principal de permettre à un grossiste indépendant d'exercer cette fonction.

Le sénateur Molgat: Mais alors, la concurrence est plus forte sur le marché de Montréal qu'elle ne l'est sur le marché de Toronto, n'est-ce pas?

M. MacEachern: A mon avis, le marché de Montréal est peut-être celui qui est le plus facile à cerner au Canada, du moins dans le cas des ventes de bœuf en gros. Il est beaucoup plus facile d'observer ce qui s'y passe que sur le marché de Toronto. Il est évident que le marché de Montréal a vu naître à un moment donné un certain nombre d'arrangements dans le domaine de la commercialisation du bœuf qui étaient plutôt discutables, qui semblaient peu orthodoxes et qui mériteraient d'être étudiés et améliorés; le fonctionnement du marché peut certainement être amélioré à Montréal. Toutefois, à la lumière des résultats de nos travaux, nous ne croyons pas que le marché de Montréal soit l'élément le plus pernicieux, même en faisant un effort d'imagination, du système global de commercialisation du bœuf au Canada.

Le sénateur Molgat: Permettez-moi de revenir à l'observation que vous avez faite plus tôt. Si je vous ai bien compris, le marché de Toronto est effectivement le plus important, du moins en ce qui concerne l'établissement des prix.

M. MacEachern: Exactement. Pour autant que nous puissions émettre des conclusions, tant intuitivement qu'à la lumière des données disponibles, il semble que le marché de Toronto soit le marché dominant au Canada et que ce soit lui qui exerce l'influence la plus importante sur la fixation des prix du bœuf au Canada.

Le sénateur Molgat: Il domine, mais il n'est pas aussi libre; je dirais même «qu'il est plus occulte. Son fonctionnement est plus mystérieux».

M. MacEachern: Il est plus intégré, plus interdépendant, que celui de Montréal.

[Text]

Senator Molgat: So perhaps we should be looking more at that market.

Dr. MacEachern: I am speaking a little as an academic. I do not think we know too much about the function of the Toronto market or the Vancouver market, and perhaps not as much as we need to know about the Calgary market. I could go on and say the Winnipeg market too. I think we would all benefit by knowing better how the Toronto market actually works.

Senator Molgat: If it is the dominant one and less is known about it, and if it is not as open, then immediately it seems to me it is the one we should be concentrating on as a first item. Are you aware of any studies that have been made by the competition groups in government that are concerned about ensuring that there is competition in the marketplace? Have there been any studies or investigations in either Toronto or Montreal?

Dr. MacEachern: I am not in a good position to know, but from where I sit I am not aware of any studies that have been done of late on the beef marketing aspects by the investigative unit of the Department of Consumer and Corporate Affairs.

The Chairman: With regard to the Toronto market and the importation of United States beef, how do you feel the importation of United States beef affects our prices? Is it used from time to time to beat down the price in the Toronto market? Do you think it is a good thing to have a kind of a ceiling price, if that is what it is, on Toronto prices by the availability of United States slaughter cattle and so on?

Dr. MacEachern: I do not view importation or exporting from country to country as one trying to beat down somebody else. This occurs from natural forces in Canada, pretty well. I have no evidence that there is any attempt to import product just to gain some temporary price advantages. This gets into the question of whether the North American beef marketing system is useful or not, and I think it provides an outlet for cattle at a floor price, and also puts a ceiling on what cattle will sell for in Canada if we are short I am quite neutral on that. As long as trading is done in a proper context I think it operates to our benefit.

The Chairman: The price is where it is today, to some extent, because of the low Canadian dollar.

Dr. MacEachern: Yes.

The Chairman: How much would you think that is affecting our beef prices right now? Just 10 per cent, more or less?

Dr. MacEachern: Yes, 10 or 15 per cent.

The Chairman: So without it our prices would be pretty low from a producer's standpoint?

Dr. MacEachern: Yes. The last time I looked at the situation we had adequate supplies of cattle in this country, and therefore our prices would be somewhat close to theirs if our dollar had not gone to pieces on us.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Par conséquent, nous devrions peut-être l'étudier d'avantage.

M. MacEachern: Vous m'excuserez si je prends un ton d'expert. Je ne crois pas que nous en sachions trop au sujet du rôle du marché de Toronto ou de celui de Vancouver, et peut-être pas autant que nous ne le devrions au sujet du marché de Calgary. Je dirais peut-être la même chose de celui de Winnipeg. Je crois que nous aurions tous avantage à en savoir plus au sujet du fonctionnement réel du marché de Toronto.

Le sénateur Molgat: Si c'est celui qui domine et celui sur lequel nous en connaissons le moins, et s'il est moins libre, j'en conclus immédiatement que c'est celui sur lequel nous devrions porter d'abord notre attention. Savez-vous si les groupes qui ont été chargés par le gouvernement d'étudier la situation de la concurrence ont fait quelque étude pour vérifier s'il existait une véritable concurrence dans ce domaine? Ont-ils mené des études ou des enquêtes au sujet du marché de Toronto, ou de celui de Montréal?

M. MacEachern: Je ne suis pas placé pour le savoir, mais, à ma connaissance, il y a longtemps que l'équipe d'enquête du ministère de la Consommation et des Corporations n'a pas enquêté sur la commercialisation du bœuf.

Le président: En ce qui concerne le marché de Toronto et les importations de bœuf des États-Unis, croyez-vous que ces dernières ont une certaine incidence sur nos prix? Est-il courant de voir le marché de Toronto faire baisser les prix de temps à autres? Croyez-vous qu'il est bon d'avoir ce genre de prix plafond, si c'est bien ce dont il s'agit, sur les prix fixés par Toronto en fonction du prix des bovins d'abattage américains?

M. MacEachern: Je ne pense pas que l'importation ou l'exportation consiste à essayer de marchander avec autrui. Ce sont les forces naturelles qui jouent au Canada. Rien n'indique que l'on tente d'y importer des produits seulement pour bénéficier temporairement de prix avantageux. Il faut alors se demander si le système de commercialisation du bœuf nord américain est utile; je pense qu'il fournit à un prix plancher un débouché pour le bétail et impose un prix de vente plafond au Canada si nous en manquons. Je suis tout à fait impartial sur ce point. Tant que le commerce se fait loyalement, je pense que nous en tirons des avantages.

Le président: Dans une certaine mesure, le prix est là où il est aujourd'hui, en raison de la faiblesse du dollar canadien.

M. MacEachern: Oui.

Le président: A votre avis, cette faiblesse du dollar pèse-t-elle lourdement sur les prix du bœuf à l'heure actuelle? De 10%, plus ou moins?

M. MacEachern: Oui, 10 ou 15%.

Le président: Ainsi, sans ce système, nos prix, du point de vue du producteur seraient très bas?

M. MacEachern: Oui. La dernière fois que j'ai étudié la situation, nous avions des stocks de bétail suffisants au Canada et par conséquent, nos prix seraient voisins des leurs si notre dollar ne s'était pas effondré?

[Text]

Senator Olson: Have you looked at the freight rebates that are paid in this movement of beef between Alberta and Montreal? It started, as I understand it, because of some larger cars and discounts for shipping heavier weights.

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Olson: Any Montreal buyer whose facilities were not adequate to handle that made a payment for the extra cost of doing it. Is that still the reason they pay it?

Dr. MacEachern: That is the reason it was initiated. I think there is a great deal of evidence that that reasoning does not now pertain. The main reason it continues is that it started and it offsets some of the costs that the wholesalers are incurring and are not getting reimbursed for under the three-cent charge that they have on carcasses.

Senator Olson: Has it not in fact gone up from the original amount? The amount went up, while the cost of handling, because of these larger cars, apparently went down or disappeared.

Dr. MacEachern: They needed additional warehousing space in Montreal as a result of it. I think the independent wholesalers and others would argue that they incurred costs in moving to the 60,000 pound cars. The major saving in using the larger cars would be to the Alberta packers. They would argue that way.

Senator Olson: Why did they not do it directly, instead of so indirectly? Is there any good reason for that? Is someone getting a disproportionate advantage and are some others suffering disadvantage because it is there?

Dr. MacEachern: I am sure that the present system evolved as a result of a complex set of forces. I think the railways could shed some light on this. My understanding is that the larger cars that were put in place, were being used by the Alberta packers. Montreal buyers were not aware that this product was moving in at lower rates, plus they were being encouraged by the railways and others to use these cars for shipments and they found themselves in a position where they could bargain as to terms and conditions under which they would accept those large cars.

Senator Olson: Is there not some payments being made for truck shipments?

Dr. MacEachern: We were unable to get the precise range of discounts or rebates on truck shipments, but there is evidence that freight incentives or rebates are applied there also.

Senator Olson: Did you find any evidence that it is being used as an additional bargaining tool after the price is set so that sometimes it is variable or bargainable?

[Traduction]

Le sénateur Olson: Avez-vous étudié les remises sur le fret qui sont pratiquées sur le transport du bétail entre l'Alberta et Montréal? Tout a commencé, si je me souviens bien, par la mise en circulation de wagons plus grands et par le versement de remises à l'expédition de plus gros tonnages.

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Olson: Les acheteurs montréalais dont les installations n'étaient pas suffisantes pour faire face à cette situation ont dû payer des frais supplémentaires. Cette raison est-elle toujours valable?

M. MacEachern: C'est la raison pour laquelle cette mesure a été prise. Je pense qu'il existe de nombreux indices qui nous donnent à penser que ce raisonnement n'est plus valable à l'heure actuelle. La mesure est toujours en vigueur car elle compense certains frais que les grossistes subissent et qu'ils ne peuvent pas récupérer sur le 3% de frais qu'ils perçoivent sur les carcasses.

Le sénateur Olson: Ce prix n'a-t-il pas augmenté? Les prix ont grimpé alors que les coûts de manutention ont, semble-t-il, diminué ou ont disparu en raison de la mise en circulation de ces grands wagons.

M. MacEachern: C'est pourquoi on avait besoin d'entrepôts supplémentaires à Montréal. Je pense que les grossistes indépendants et les autres prétendraient qu'ils ont subi des frais supplémentaires lorsque les wagons de 60,000 livres ont été mis en circulation. Ce sont les entreprises de salaison de l'Alberta qui ont réalisé les plus grosses économies lors de la mise en circulation des wagons plus grands. C'est ce qu'ils diraient.

Le sénateur Olson: Pourquoi l'ont-il pas fait directement? Y a-t-il une raison? Certains obtiennent-ils des avantages disproportionnés et d'autres subissent-ils des inconvénients pour cette raison?

M. MacEachern: Je ne suis pas sûr que le système actuel ait évolué par suite de l'action d'un ensemble complexe de forces. Je pense que les chemins de fer pourraient vous donner des explications à ce sujet. A mon avis, les grands wagons qui ont été mis en circulation étaient utilisés par les entreprises de salaison de l'Alberta. Les acheteurs de Montréal ne savaient pas que le bétail arrivait en bénéficiant de tarifs inférieurs; en outre, les chemins de fer et d'autres les encourageaient à utiliser ces wagons pour expédier leur bétail et ils se sont trouvés en mesure de négocier les modalités de la mise en circulation de ces wagons.

Le sénateur Olson: Des remises ne sont-elles pas accordées lorsque les expéditions se font par camion?

M. MacEachern: Nous n'avons pas pu obtenir de renseignements sur le montant des rabais ou des remises qui sont accordés pour les expéditions qui se font par camion, mais nous savons qu'on offre également des stimulants ou des remises sur le fret.

Le sénateur Olson: Savez-vous si l'on se sert de cette pratique comme d'un moyen de négociation supplémentaire après que les prix sont fixés de façon à ce qu'ils varient parfois ou qu'ils soient négociables?

[Text]

Dr. MacEachern: Not on the rail shipments. It is a generally agreed amount, and the practice is quite standard. It does not vary. The 75-25 per cent split only varies in relation to the changes in rail rates between the 33,000 and 60,000 pound cars.

Senator Olson: It is not clear to me why they go through this complex method of claiming those funds or rebates. Why do they not just change the price? Is there any substantial reason for that? They could sell the meat for three cents less.

Dr. MacEachern: Clearly, adjustments could be made in the purchase price.

Senator Olson: You did not see a reason for not doing that.

Dr. MacEachern: One can only infer some reasons. The buyer in Montreal, the wholesaler, whether affiliated or independent, is able to retain, as part of his margin, that rebate, whereas he might have more trouble retaining a suitable margin if he moved from that. I would still press the point, however, that the independent wholesaler in Montreal, we were advised, has no objection to going to an f.o.b. buying procedure.

Senator Olson: Is the net result of that not to disguise the price a little bit?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Molgat: You were talking earlier about standing orders. Is it not a common practice in the freight field, when you have a very large movement of one product from one supplier to one buyer, to have an agreed rate that you can work out with the shipper? Is there any of that going on?

Dr. MacEachern: An agreed transport rate?

Senator Molgat: Yes. The railways have, in the past, established agreed rates, for example, on steel products, where one individual buyer is buying from one shipper a standing quantity, involving, say, an annual movement, and they will set up a special rate.

Dr. MacEachern: We were unable to obtain any evidence that would suggest that there were different rates on rail shipments of beef to Montreal.

Senator Molgat: For volume movement?

Dr. MacEachern: Exactly.

Senator Molgat: There was one rate for the whole lot?

Dr. MacEachern: This was a standard rate that was applied to rail shipments. This is not to suggest that what you say may not be true, but we were unable to find any evidence of that.

Senator Molgat: Were the railways questioned on this?

Dr. MacEachern: Yes.

[Traduction]

M. MacEachern: Pas pour les expéditions par chemin de fer. Il s'agit d'un prix convenu et cette pratique est tout à fait normale. Elle ne varie pas. Le partage 75-25 p. 100 varie en fonction des modifications des tarifs de chemin de fer entre les wagons de 33,000 et de 60,000 livres.

Le sénateur Olson: Je ne vois pas pourquoi on a recours à cette méthode compliquée qui consiste à réclamer ces fonds ou ces remises. Pourquoi ne se contente-t-on pas de modifier le prix? Y a-t-il une raison valable à cela? On pourrait vendre la viande trois cents moins cher.

M. MacEachern: Certainement, des rajustements pourraient être apportées au prix d'achat.

Le sénateur Olson: Vous ne voyez pas pourquoi on ne le fait pas?

M. MacEachern: Je ne peux que tirer certaines déductions. L'acheteur à Montréal, le grossiste, qu'il soit affilié, à une organisme ou non, peut faire rentrer cette remise dans sa marge bénéficiaire, alors qu'il éprouverait davantage de difficultés à ce que celle-ci reste suffisante en procédant autrement. Toutefois, j'aimerais insister sur ce point: selon ce qu'on nous a indiqué, le grossiste indépendant de Montréal, n'a aucune objection à formuler quant à l'adoption de mode d'achat f.a.b.

Le sénateur Olson: Ce mode d'achat n'entraîne-t-il pas un léger déguisement du prix?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous parliez il y a un moment de règlements. Dans le domaine du fret, lorsqu'il s'agit de transporter de très grands volumes de marchandises entre le fournisseur et l'acheteur, la coutume ne veut-elle pas que l'on se mette d'accord avec l'expéditeur quant au tarif? Est-ce qu'on fait cela?

M. MacEachern: Un tarif fixé?

Le sénateur Molgat: Oui. Dans le passé, les chemins de fer ont fixé des tarifs forfaitaires par exemple pour l'acier; lorsqu'un acheteur particulier achète d'un expéditeur une quantité fixe qui suppose disons un mouvement annuel, les sociétés ferroviaires vont fixer un tarif forfaitaire.

M. MacEachern: Nous n'avons pas entendu de témoignage qui laisserait croire qu'existent des taux forfaitaires différents en ce qui concerne le transport du bœuf à Montréal par voie ferrée.

Le sénateur Molgat: Pour le transport en vrac?

M. MacEachern: Précisément.

Le sénateur Molgat: Il y avait un taux pour l'ensemble?

M. MacEachern: C'était un tarif uniforme qui s'appliquait aux expéditions par chemin de fer. Ce qui ne veut pas dire qu'il n'en n'existe pas, mais nous n'avons rien entendu qui puisse nous le faire soupçonner.

Le sénateur Molgat: A-t-on demandé des renseignements aux sociétés des chemins de fer à ce sujet?

M. MacEachern: Oui.

[Text]

Senator Molgat: On the competition side, the Department of Consumer and Corporate Affairs, to your knowledge, have not conducted any studies.

Dr. MacEachern: Not to my knowledge.

Senator Molgat: In your view are they equipped—that is, do they have the mechanism and the personnel and the ability—to do a study on the Montreal and Toronto markets, or on any other market?

Dr. MacEachern: Can I turn the question a different way? I believe that the market system is a good system. There are other systems that may or may not be as good. In order to ensure a properly functioning marketing system, however, which we have in beef, it seems to me that there has to be continual monitoring and knowledge of what is going on, at least at these points of exchange. Whether that should be carried out by the Department of Consumer and Corporate Affairs, I am not sure, but it does not make sense to me, from where I sit, that we should have accusations of criminal activity and injustice in one area, by senior, responsible officials, with no one able either to verify or refute that this is going on. I think this creates tremendous problems of lack of confidence and disunity in any system or in any country. I know that the investigative branch of the department of Consumer and Corporate Affairs periodically investigates market arrangements. I am not sure what the motives are, or under what instructions they act in order to do that. Periodically, however, they do this, and there is a very limited number of public reports available on those investigations. There is no evidence of much action being taken by them to deal with those problems, with a few exceptions. We also alluded to some things in the way of trading practices that might be considered to be unconventional, or destructive of a market system. We have not brought these up, but they are quite serious.

When there are no generally agreed terms and conditions of sale, and beef is being shipped to Montreal, then a major buyer can buy beef from you and pay you when he wishes. That might be 30 days, 60 days or 90 days. Of course, you do not have to sell to him, but if enough of these people do that, you must go along with it or get out of the business.

You can do a great deal to alter margins of wholesalers and everyone else in the system, but when you have no generally agreed to terms and conditions of sale, which is the case in the bulk of our marketing systems, excluding grain, there is not much you can do.

There are rules and regulations up to the terminal and packing plant levels, but from that point on there seems to be a wide variation in business practices which can be quite disruptive and quite destructive.

That is a long answer to your question, but we sought legal opinion on some aspects of our investigation. We are of the judgment that, while we have not discussed it or dealt with it in our report, there may be practices operating for an extended

[Traduction]

Le sénateur Molgat: En ce qui regarde la concurrence, le ministère de la Consommation et des Corporations n'a pas, à votre connaissance, fait d'étude?

M. MacEachern: Pas que je sache.

Le sénateur Molgat: À votre avis, est-il en mesure, ou plutôt, a-t-il les moyens, le personnel et la compétence nécessaires, pour entreprendre une étude des marchés de Montréal et de Toronto ou un autre marché?

M. MacEachern: Puis-je reformuler votre question? Je crois que le système de marché est un bon système. D'autres systèmes peuvent être meilleurs ou non. Toutefois, afin d'assurer un système de commercialisation convenable, comme celui du bœuf, il me semble qu'il faut exercer un contrôle constant et savoir ce qui se passe, au moins à ces points d'échange. Je ne suis pas sûr si le ministère de la Consommation et des Corporations doit en être chargé, mais il me semble qu'il n'est pas logique d'entendre des hauts fonctionnaires compétents formuler des accusations relatives à des activités criminelles et à des injustices dans un domaine précis sans que personne ne puisse soit confirmer soit réfuter ces accusations. Je crois qu'une pareille situation entraîne de sérieux problèmes de manque de confiance et mine l'unité dans n'importe quel système au pays. Je sais que la Direction des enquêtes du ministère de la Consommation et des Corporations fait des enquêtes périodiques sur les ententes intervenues sur le marché. Je ne sais pas au juste quelles sont ses raisons ni en vertu de quel mandat elle le fait. Quoiqu'il en soit, elle le fait de temps à autre et nous n'avons qu'un très petit nombre de rapports sur les résultats de ces enquêtes. Rien nous indique que le Ministère prend des mesures pour résoudre ces problèmes, sauf dans quelques cas. Nous avons également fait allusion à certaines pratiques d'échange qui pourraient être considérées peu habituelles ou nuisibles à un système de marché. Nous ne les avons pas précisées, mais elles sont assez importantes.

Lorsqu'il n'y a pas d'accord général sur les conditions de vente et que le bœuf est expédié à Montréal, un important acheteur peut alors acheter du bœuf et le payer lorsque bon lui semble; c'est-à-dire dans 30, 60 ou 90 jours. Bien sûr vous n'êtes pas tenu de lui vendre, mais s'il s'en trouve suffisamment pour l'imiter, vous devrez vous en accommoder ou vous retirer des affaires.

Vous pouvez déployer de multiples efforts pour modifier les marges des grossistes et des autres intermédiaires, mais sans un accord général sur les conditions de vente, situation commune à la plupart de nos systèmes de mise en marché, exception faite du secteur des céréales, peu d'options s'offrent à vous.

Il existe des règles et des règlements jusqu'au secteur des marchés terminaux et des salaisons mais, au-delà de ce niveau il semble y avoir un écart considérable entre les diverses pratiques commerciales, ce qui peut avoir un effet néfaste.

Ma réponse à votre question n'a pas été brève, mais nous avons demandé les conseils juridiques nécessaires pour ce qui touche certains aspects de notre enquête. Même si nous n'en n'avons pas traité dans notre rapport, nous sommes d'avis que

[Text]

period of time that would be in violation of laws in this country.

I do not think this is peculiar to the beef industry. We found that these are quite pervasive in other industries and other segments of agriculture, and the legal opinion we did receive stated that this was quite extraordinary.

I just mentioned that not to damn the system, but when there is not a generally agreed set of rules, it is amazing the kind of jungle that can develop over a period of time. There appears to be some of this—a good amount of this—in the beef marketing system.

The Chairman: In the Montreal market or in all the markets?

Dr. MacEachern: Our focus was primarily on Montreal, but I think we received sufficient evidence from other markets to indicate that what was going on there was not peculiar, with one or two exceptions, such as the freight incentive arrangements.

The Chairman: Bad practices in Montreal, bad practices in other places. In other words, the absence of a set of rules is the cause of this. Do you have a set of rules you think would correct it?

Dr. MacEachern: I do not think we should damn the beef marketing system any more than we damn ourselves, because perhaps we are all delinquent in terms of that, including government agencies.

As a benchmark, and from the work I have done in recent years, including trying to help improve the potato marketing system in the Maritimes, which is a jungle also, I found the Canada Grain Act developed for western Canada—and I am talking now of rules, terms and conditions, licensing people, forcing them to keep their doors open permanently, and so forth. As a general set of rules and conditions, I find that a useful model from which to work if we want to ensure a properly functioning marketing system.

The Chairman: There has been a board of grain commissioners doing what you have suggested. Perhaps we need a board of livestock commissioners or some other agency working under a set of rules designed to enforce this.

Dr. MacEachern: I should point out that I am primarily referring to the legislative act, not to the role of the board of grain commissioners. The act is there and it clearly specifies this. It is a unique situation in that it is one of the most thorough listing of terms and conditions of marketing we have.

The Chairman: As a grain producer, I have no quarrel whatsoever with the Canada Grain Commission and how it acts. I am also aware that probably for two or three generations a large part of the provisions of the Canada Grain Act have been in place. So, the beef producers are probably 50

[Traduction]

certaines méthodes appliquées depuis longtemps pourraient constitué une violation des lois de ce pays.

Selon moi, ces méthodes ne sont pas particulières à l'industrie du bœuf. Nous en sommes venus à la conclusion qu'elles existent dans d'autres secteurs de l'agriculture, et que d'après les conseils juridiques reçus, cette infiltration serait assez imposante.

J'ai mentionné qu'il ne fallait pas s'en prendre au système, lorsqu'il n'y a pas d'accord général en ce qui concerne les règles à suivre, on ne tarde pas à se retrouver dans un véritable bombier, aussi étonnant cela puisse-t-il paraître. Tel serait, en gros, la situation dans le système de mise en marché du bœuf.

Le président: Sur le marché de Montréal ou sur tous les marchés?

M. MacEachern: Nous avons surtout insisté sur le marché de Montréal, mais nous avons reçu des renseignements qui indiqueraient que les autres marchés sont, à une ou deux exceptions près, le théâtre de méthodes semblables; je pense notamment aux mesures d'incitation dans le domaine du transport des marchandises.

Le président: Montréal est le théâtre de machinations tout comme les autres marchés. En d'autres termes, cette situation découle de l'absence de règles. Pouvez-vous proposer des règles qui corrigeraient la situation?

M. MacEachern: Je ne crois pas qu'il nous faille blâmer le système de mise en marché du bœuf, pas plus que nous ne devrions nous blâmer nous-mêmes, puisque nous sommes peut-être tous responsables de cette situation, les organismes gouvernementaux y compris.

En me fondant sur le travail que j'ai accompli au cours des dernières années, y compris sur mes tentatives visant à améliorer le système de commercialisation de la pomme de terre dans les Maritimes, domaine où règne également la confusion, j'ai découvert un point de repère: la Loi sur les grains du Canada, élaborée à l'intention de l'Ouest canadien. Je parle ici de règles, de conditions, d'autorisations, de l'obligation d'être disponible en permanence, etc. En ce qui concerne les règles et les conditions générales, je trouve qu'il s'agit là d'un modèle utile dont on pourrait s'inspirer si nous voulons faire en sorte que le système de mise en marché fonctionne efficacement.

Le président: Il existe une commission canadienne des grains qui exerce ce rôle. Nous avons peut-être besoin d'une commission du bétail ou d'un autre organisme qui serait assujéti à des règles axées sur l'application de ces exigences.

M. MacEachern: J'aimerais souligner que je m'en rapporte essentiellement à l'acte législatif, et non au rôle des commissaires de la Commission des grains. La loi existe et elle stipule clairement ce point. C'est une situation unique, du fait que c'est une des listes les plus exactes des modalités de commercialisation que nous possédons.

Le président: En tant que producteur de grains, je suis entièrement d'accord avec la Commission canadienne des grains et sa façon d'agir. Je reconnais également que, depuis deux ou trois générations, la plupart des dispositions de la Loi sur les grains du Canada n'ont pas changé. Les producteurs de

[Text]

years out of date in that they do not have a public act to provide for reasonable rules governing the whole marketing system.

Dr. MacEachern: Yes, particularly from the packing plant up.

Senator Molgat: I want to thank you for your extended answer to the question concerning the competitive situation in the marketplace.

Was grading a factor? Have you any comments to make as to its effect on competition in the marketplace?

Dr. MacEachern: That is not a factor.

The Chairman: Dr. MacEachern, our research people took the time to list in detail some of the areas in which they would like information, and it sometimes happens that we do not succeed in asking all the necessary questions to elicit that information. For that reason, I would ask you to look over the prepared questions and provide us with a memo on any you feel need further clarification. We can then include that information in our record at a future date.

Dr. MacEachern: I will be happy to help in any way I can, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Dr. MacEachern.

The committee will now go *in camera* on another item of business.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

bœuf sont donc probablement 50 ans en arrière du fait qu'ils n'ont pas de loi leur offrant des règlements raisonnables pour diriger l'ensemble du système de commercialisation.

M. MacEachern: Oui, particulièrement à partir de l'usine d'emballage.

Le sénateur Molgat: Je désire vous remercier pour votre réponse élaborée à la question sur la situation concurrentielle du marché.

Le classement des grains était-il un facteur? Auriez-vous des observations à faire quant à son effet sur la concurrence du marché?

M. MacEachern: Ce n'est pas un facteur.

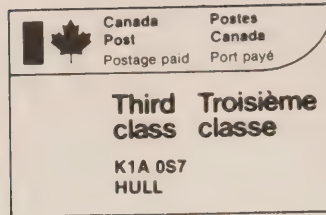
Le président: M. MacEachern, notre personnel affecté à la recherche a pris le temps de dresser une liste détaillée des secteurs pour lesquels il désire obtenir des renseignements, et il arrive parfois que nous ne réussissons pas à poser toutes les questions nécessaires pour obtenir ces renseignements. C'est pour cette raison que je vous demanderais de lire les questions qui ont été préparées et de nous faire parvenir une note sur n'importe quelle question qui, selon vous, nécessiterait de plus amples explications. Nous pourrions alors inclure ces renseignements dans nos dossiers à une date ultérieure.

M. MacEachern: Je serai heureux de faire tout en mon possible pour vous aider, monsieur le président.

Le président: Merci, M. MacEachern.

Le Comité passera à l'étude du point suivant à huis clos.

Le Comité continue ses travaux à huis clos.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Dr. Gordon MacEachern, President, Agricultural Economics Research Council of Canada.

M. Gordon MacEachern, président, Conseil de la recherche en économie agricole du Canada.



Government
Publications

Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing
Senate Committee on

Délibérations du comité
sénatorial permanent de

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Monday, February 13, 1978

Le lundi 13 février 1978

Issue No. 2

Fascicule n° 2

Second proceedings on the inquiry into the desirability
of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Deuxième fascicule sur l'enquête sur les mérites d'une
stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au
Canada.

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | McGrand |
| *Flynn | McNamara |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | Michaud |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Molgat |
| Greene | Norrie |
| Hays | Olson |
| Inman | *Perrault |
| Lafond | Riel |
| Macdonald | Sparrow |
| McDonald | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | McGrand |
| *Flynn | McNamara |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | Michaud |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Molgat |
| Greene | Norrie |
| Hays | Olson |
| Inman | *Perrault |
| Lafond | Riel |
| Macdonald | Sparrow |
| McDonald | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, FEBRUARY 13, 1978

(8)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:20 p.m. the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, Lafond, Molgat and Olson. (5)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee; Mr. L. A. Christie, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

Witnesses:

Former Commissioners of the Commission of Inquiry into the marketing of Beef and Veal:

Mr. M. H. Mackenzie, Ottawa;
Mrs. Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
Mr. Hu Harries, Edmonton.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

The witnesses answered questions.

At 4:10 p.m. the Committee adjourned until 10:00 a.m., Tuesday, February 14, 1978.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 13 FÉVRIER 1978

(8)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 20 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, Lafond, Molgat et Olson. (5)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité; M. L. A. Christie, de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Témoins:

Anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau:

M. M. H. Mackenzie, Ottawa;
M^{me} Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
M. Hu Harries, Edmonton.

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Les témoins répondent aux questions.

A 16 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mardi 14 février 1978, à 10 heures.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Monday, February 13, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.30 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, in addition to the witnesses at the head table, we have with us for the first time Mr. C. R. Phillips, who will be assisting the committee in this inquiry. Mr. Phillips has been a distinguished public servant for a number of years. Mr. Len Christie, of the Library research staff, who assisted the committee on a previous inquiry, is again with us, and we welcome him back today.

Also in attendance is Mr. M. L. Wasik, Corporate Secretary, Dominion Stores Limited. He will be appearing as a witness tomorrow and is here, as the rest of us are, to learn from the witnesses today.

The witnesses are the former commissioners of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal. They are: Mr. M. H. Mackenzie, who was chairman of the commission; Mrs. Lydia Patry-Cullen, who was a member of the commission, who is well known to us and whom we appreciate having with us; and Dr. Hu Harries, who was a commission member and who is a somewhat controversial figure who has been an acquaintance of the committees for some years.

As you are aware, honorable senators, we are undertaking a general inquiry into the beef industry. At the outset we concentrated on stabilization; then we went on to consider imports; and the committee recommended certain action in an interim report. Largely due to the suggestion by Senator Olson, we then decided to look into the marketing system, with special reference to the Montreal market, although not exclusively to that market. In proceeding with that study we thought that initially we should hear from the former commissioners of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal.

I will ask Mr. Mackenzie to make an opening statement on the Montreal market and ask him what action has been taken on the commission's report.

Mr. M. H. Mackenzie, Former Commissioner of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal: First of all, I do not know what action has been taken, if any. We made a number of recommendations to improve the whole merchandising system. There were three main recommendations, the first of which was a vote against the introduction of a marketing board with production quotas; the second, to obtain proper labelling of the cuts of beef being sold in retail stores; and the third and most important, to take advantage of the current trend, that is, the development towards boxed beef or

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le lundi 13 février 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 30, pour enquêter sur les avantages de la stabilisation à long terme de l'industrie canadienne de la viande de bœuf.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, outre les témoins assis à la table principale, je veux signaler la présence de M. C. R. Phillips, qui, pour la première fois, est venu aider le Comité dans son enquête. Fonctionnaire éminent, M. Phillips est à l'emploi du gouvernement depuis déjà un certain nombre d'années. Je souhaite aussi la bienvenue à M. Len Christie, membre du Service de recherche de la Bibliothèque, qui a déjà fourni au Comité son aide, lors d'une enquête antérieure et qui s'est de nouveau joint à nous aujourd'hui.

Enfin, je tiens à signaler la présence de M. M. L. Wasik, secrétaire de la société Dominion Stores Limited, dont nous entendrons le témoignage demain. Aujourd'hui, il est venu se renseigner en écoutant les témoins, comme nous le faisons tous.

Nos témoins d'aujourd'hui sont les anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau. Il s'agit de M. M. H. Mackenzie, ancien président de cette Commission, de M^{me} Lydia Patry-Cullen, membre de la Commission que nous connaissons bien et qu'il nous fait plaisir d'accueillir ici aujourd'hui et de M. Hu Harries, également membre de la Commission, personnage quelque peu controversé et bien connu des Comités depuis plusieurs années.

Comme vous le savez, honorables sénateurs, nous avons entrepris une enquête sur l'ensemble de l'industrie du bœuf. Dans un premier temps, nous avons examiné le problème de la stabilisation puis, nous avons étudié la question des importations, au sujet desquelles le Comité a recommandé certaines mesures à prendre dans son rapport intérimaire. Ensuite, surtout à l'instigation du sénateur Olson, nous avons décidé d'examiner le système de commercialisation et de nous attacher surtout au marché de Montréal, bien que pas de façon exclusive. En reprenant cette étude, nous avons pensé qu'il serait bon d'entendre d'abord le témoignage des anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau.

Je demanderais donc à M. Mackenzie de faire une déclaration préliminaire sur le marché de Montréal et de nous dire quelles mesures ont été prises, suite à la parution du rapport de la Commission.

M. H. Mackenzie, ancien commissaire de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau: D'emblée, je peux vous dire que, si des mesures ont été prises, je ne les connais pas. Nous avons fait un certain nombre de recommandations visant à améliorer l'ensemble du système de mise en marché. Trois d'entre elles étaient fondamentales: dans la première, nous nous opposons carrément à la mise en place d'un office de commercialisation qui imposerait des quotas de production; la seconde recommandation, obtenir que les quartiers de bœufs vendus au détail dans les magasins soient mieux

[Text]

processed beef, with the idea in mind that further processing should be done at the point of slaughter. In that respect, the market would not be dealing in the traditional carcass, but would deal in prime cuts. Because the demand has changed so much over the last 20 years, as a result of people eating away from home at steak houses, hamburger stands and whatnot, the carcass did not seem to be the proper unit with which you could deal in this type of market. We therefore recommended that the appropriate way to do this would be to have the slaughter houses process this and not the retailers. We thought that trend ought to be stopped and that all further processing should be done at the point of slaughter. We thought that, in itself, would facilitate the marketing.

Those are my opening comments, Mr. Chairman.

The Chairman: I shall now call on Mrs. Patry-Cullen to make any opening remarks she wishes at this time.

Mrs. Lydia Patry-Cullen, former Commissioner of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal: Thank you, Mr. Chairman:

There was some question as to what steps have been taken by the government in connection with our report. I do not know whether it is because of our report, or our report in conjunction with other reports, but some action has been taken by the government to bring about some uniformity at the retail level in the names of beef cuts. The fact that a flank steak is known as such across the country is a big improvement as far as the consumer is concerned.

As far as grading goes, things still favour the producer, not the consumer. The government has not acted on our recommendation with respect to grading. It is my hope that this committee can bring about some improvement in the area of grade labeling at the retail counter. Under the current system, it is impossible to compare a sirloin steak bought in Calgary with one bought in Ottawa because one does not know what grades one is comparing. That is also very important from the point of view of cost.

Those are all the comments I have for now, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. I shall now call on Mr. Harries.

Mr. Hu Harries, former Commissioner of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal: Mr. Chairman, I do not think any comments would be helpful at this moment.

The Chairman: In that case, we are open to questions from members of the committee.

Senator Olson: Mr. Chairman, I am not really sure where to start. As you pointed out, my main interest in this whole matter, and especially in the Montreal market, is to try to determine whether that market, in establishing the price for beef carcasses each week, is in fact truly an open, free and competitive market. I am interested in determining whether there is genuine competition in the method or the mechanics of setting the carcass price of beef from week to week.

[Traduction]

étiquetés, enfin et c'est la recommandation la plus importante, nous disions qu'il fallait profiter de la tendance actuelle à commercialiser du bœuf en carton ou transformé, en prenant pour acquis que cette transformation ultérieure serait fait au point d'abattage. De cette façon, le marché n'écoulerait pas des carcasses comme d'habitude, mais plutôt des coupes primaires. La population ayant pris l'habitude de manger dans des restaurants à bifteks, des débits de hamburgers et que sais-je encore, la demande s'est profondément modifiée depuis 20 ans et il ne semblait pas que la carcasse soit le morceau qui conviendrait à ce type de marché. C'est pourquoi nous avons recommandé que ce soient les usines d'abattage qui transforment cette viande plutôt que les détaillants. Nous avons pensé qu'il fallait mettre un frein à cette tendance et, par conséquent, que toute transformation ultérieure devrait être faite au point d'abattage, convaincus que cette politique faciliterait d'elle-même la commercialisation.

Ce sont là mes premières remarques, monsieur le président.

Le président: Je demanderais maintenant à Mme Patry-Cullen de nous faire les observations qui lui plaisent à ce moment.

Mme Lydia Patry-Cullen, ancien commissaire de la commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau: Merci, monsieur le président.

On a parlé des mesures que le gouvernement aurait prises après la parution de notre rapport. Je ne sais si notre rapport y est pour quelque chose ou si c'est l'effet cumulatif de celui-ci et d'autres rapports, mais le gouvernement a effectivement pris des mesures pour uniformiser la désignation des quartiers de bœuf vendus au détail. Aujourd'hui, un bifteck de flanc porte ce nom d'un bout à l'autre du pays et c'est là une amélioration importante du point de vue du consommateur.

Quant au classement, la situation favorise encore le producteur plutôt que le consommateur et le gouvernement n'a pas donné suite à notre recommandation à ce sujet. J'espère que ce Comité réussira à améliorer l'étiquetage du classement au détail. En vertu du système actuel, il est impossible de comparer un faux-filet acheté à Calgary avec un autre, qui a été acheté à Ottawa, les classes n'étant pas les mêmes. C'est un facteur très important également, du point de vue des coûts.

C'est tout ce que j'ai à dire pour l'instant, monsieur le président.

Le président: Merci, je demanderais maintenant à M. Harries de prendre la parole.

M. Hu Harries, ancien commissaire de la commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau: Monsieur le président, je n'ai aucune observation utile à faire pour l'instant.

Le président: Dans ce cas, les membres du Comité peuvent maintenant poser des questions.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je ne sais vraiment par où commencer. Comme vous l'avez signalé, ce qui m'intéresse surtout dans cette question et, notamment, concernant le marché de Montréal, c'est d'arriver à établir si le marché, en fixant le prix des carcasses de bœuf chaque semaine, est un marché vraiment ouvert, libre et compétitif. Je voudrais savoir s'il existe véritablement une concurrence dans

[Text]

I might say to the witnesses that I have read the report of the commission of inquiry and found it to be comprehensive. Unless some new information has come to you since preparing that report, or unless your views have changed, I am not really sure that there are many questions that I want to ask. Certainly, you have laid out your opinions on what you found in the report and made recommendations on that basis.

It is my opinion that there are more and more people who are changing their minds, at least slightly, about the influence of the so-called Alberta-Montreal market than was the case perhaps even a year or so ago. We were told at the outset that the Alberta-Montreal market was the dominant market in the setting of beef prices and that all other markets in Canada fell in line with the Alberta-Montreal market once the price was established. We are now hearing that the Toronto market may even be a greater leading or dominant market than the so-called Alberta-Montreal market. You may wish to comment on that.

I think I should say at the outset that there are two or three things that bother me about the so-called Alberta-Montreal market. First of all, it does not seem to be a market that is set on the basis of a great deal of openness and freedom of information from the point of view of the producers. Secondly, there is the matter of having as high a percentage as 70 per cent of the beef carcasses in boxcars or refrigerator cars rolling to Montreal before the price is set. That seems to be a stupid way of selling any commodity, let alone a highly perishable product that has to have a home by the time it gets to the end of its rail run.

Having made those comments, perhaps I can now put a specific question. In your opinion, is the Alberta-Montreal market the dominant price-setting market within the whole Canadian beef pricing structure?

Mr. Mackenzie: Mr. Chairman, let me say at the outset that since tabling our report I have paid no attention to beef or beef marketing. I was glad to be finished with it. I am afraid I am not up-to-date on any changing opinion of the importance of the Montreal market. Certainly, we were led to believe that the Montreal market was the dominant market in Canada. That is the evidence we received.

It seemed to us that the players on both sides were pretty big boys and were pretty evenly matched. This involved the packers and the big chains. It is a bit of an "oriental bazaar," I suppose, in the way it operates, but we at least felt that the players were evenly matched.

Senator Olson: We had Dr. MacEachern here a few days ago. I am not sure whether his study was before or after yours,

[Traduction]

la façon ou la méthode de fixer le prix de la carcasse de bœuf, d'une semaine à l'autre.

Je peux dire aux témoins que j'ai lu le rapport de la Commission d'enquête et que je le trouve très complet. A moins que vous n'ayez reçu d'autres renseignements, depuis sa rédaction, ou que vos opinions aient changé, je ne suis pas vraiment sûr que j'ai beaucoup de questions à poser. C'est certainement dans le rapport que l'on trouve votre opinion concernant les faits que vous avez étudiés et c'est en vous appuyant sur ceux-ci que vous avez formulé vos recommandations.

A mon avis, il y a de plus en plus de personnes qui changent un peu d'idée, sur l'influence du prétendu marché Alberta-Montréal, surtout par comparaison à la situation d'il y a à peine un an. On nous avait dit d'abord que le marché Alberta-Montréal était déterminant pour la fixation des prix du bœuf et que tous les autres marchés canadiens lui emboîtaient le pas. On me dit maintenant que le marché de Toronto est un marché peut-être plus important et déterminant que le prétendu marché Alberta-Montréal. Vous voudrez peut-être dire quelque chose à ce sujet.

Je devrais dire d'emblée qu'il y a deux ou trois questions qui m'agacent au sujet du prétendu marché Alberta-Montréal. Tout d'abord, du point de vue du producteur, il ne semble pas y avoir de véritable ouverture et de liberté d'information dans ce marché. Ensuite, il y a le problème des carcasses de bœuf, dont presque 70% font le trajet vers Montréal dans des wagons ou des réfrigérateurs avant que leur prix ne soit établi. C'est là, me semble-t-il, une façon bien stupide de vendre une denrée, sans compter qu'il s'agit d'un produit très périssable qui doit arriver à demeure au bout de son trajet ferroviaire.

Cela dit, j'aurais maintenant une question bien précise à poser. A votre avis, le marché Alberta-Montréal est-il le marché prépondérant en matière de fixation des prix au sein de l'ensemble de la structure de fixation des prix du bœuf au Canada?

M. Mackenzie: Monsieur le président, permettez-moi d'abord de dire que, depuis que nous avons déposé notre rapport, je ne me suis plus occupé du bœuf ni de sa commercialisation, car j'étais heureux d'avoir terminé le rapport. Je ne suis malheureusement donc pas au courant de ce changement d'opinion sur l'importance du marché de Montréal. Les témoignages que nous avons reçus nous ont certainement portés à croire que le marché de Montréal était prédominant au Canada.

Il nous a paru que les parties en présence, de part et d'autre, étaient plutôt importantes et qu'elles s'équilibraient assez bien; et je veux parler des entreprises de salaisons et des grandes chaînes de distribution. Le fonctionnement de cette industrie fait un peu penser à une sorte de «bazar oriental», mais nous avions au moins l'impression que les joueurs étaient de force égale.

Le sénateur Olson: Nous avons entendu, il y a quelques jours, le témoignage de M. MacEachern, et je ne sais plus si

[Text]

but I think it was after. He was quite strongly of the opinion that the Toronto market had more influence on the Montreal market than vice versa.

Mrs. Patry-Cullen: As of when?

Senator Olson: That would be the case currently. I cannot put a date on it, as to when that became the situation.

Mrs. Patry-Cullen: Perhaps your witness from Dominion Stores Limited will be of more assistance to you in that regard. Perhaps I could continue in French.

C'est parce que je pense qu'à Montréal même, c'est depuis l'histoire de la viande avariée, et à cause d'autres facteurs sociologiques comme, par exemple, une campagne de presse de la part de diététiciens sur la consommation du bœuf ou de viande rouge, qui devrait être réduite pour une alimentation saine, que le marché de la demande à Montréal s'est un peu détérioré, qu'il y a eu une moins forte demande pour le bœuf de l'Ouest et pour le bœuf en général. C'est ma perception, à moi, très personnelle, de ce qui se passe. Dans un pareil cas, en «marketing», le marché qui demeure intouché par ces facteurs sociologiques ou par des histoires de viande avariée qui se passent un peu ailleurs, mais pas là, ce marché prend de plus en plus de force, et plus un marché qui «manipule» la demande prend de la force, plus il s'avère raisonnable de croire que les principaux protagonistes de ce commerce là vont être ceux de l'Alberta, contre ceux de l'Ontario, de Toronto. C'est à peu près ma perception à moi. Elle vaut ce qu'elle vaut, mais je pense qu'elle vaut la peine d'être étudiée. Comme preuve, pour soutenir cela, je ne suis pas ce que votre témoin, M. McNichol, vous a dit, mais on n'a qu'à regarder les annonces des journaux, depuis un an, pour faire un peu de bons barèmes de la demande des consommateurs en faveur d'un produit, et on va s'apercevoir comparativement à la publicité qui se fait à Toronto, que la demande du bœuf a été jouée en mineur, et non plus en majeur, comme c'était le cas des trois ou cinq années précédentes.

M. Harries aurait peut-être quelque chose à ajouter à ce sujet.

Mr. Harries: Mr. Chairman, I do not think there is any better information at this time, that I am aware of, than the information contained in the research reports that were done for the commission. I am unable to be of assistance in respect to the question that is raised. There is no reason, that I have been able to detect, for a change. Some people are making a little more noise about it now, but that does not indicate to me any fundamental change in the market.

Mrs. Patry-Cullen: Senator Olson, when you talk about our report's findings with respect to the major players of that exchange, Alberta and Quebec, I do not know if you include Canada Packers. Would Canada Packers from Toronto and Dominion from Toronto be part of the Toronto market or the Quebec market? In that sense, if they are part of the Toronto market or the Montreal market, well, we did talk about them in our report. They played a major role in our findings.

[Traduction]

son étude a paru avant ou après la vôtre, mais je crois que c'était après. Il a fermement soutenu que le marché de Toronto était plus influent que celui de Montréal.

Mme Patry-Cullen: Depuis quand?

Le sénateur Olson: Il parlait de la situation actuelle, mais je ne puis dire exactement à quand cela remonte.

Mme Patry-Cullen: Votre témoin représentant la société Dominion Stores Limited pourra peut-être vous être plus utile à ce sujet. Permettez-moi de poursuivre en français.

In Montreal, I believe one can trace this situation back to the inquiry on tainted meat and for other sociological factors, such as dietetic press campaign on reduction of beef or red meat in a healthy diet; that is why demand has slowed down somewhat in Montreal, and that the demand for western beef or for beef in general has not been as great. That is my own personal perception of what has happened. In such a case, with respect to marketing, when a market does not suffer from the impact of such sociological factors or the discovery of tainted meat, all things that also occur here and there, but not on this market, then it becomes stronger and stronger, and the stronger a market that manipulates demand gets, the more reasonable it is to believe that the main supporters of that business will be people from Alberta, as opposed to those from Ontario, let us say Toronto. That is more or less what I think of the situation. I give it for what it is worth but I believe it is worth studying. I do not know what your witness, Mr. McNichol, told you, but as evidence to support this, one need only look at newspaper ads over the past year in order to have a good idea as to the consumer's demand for a special product, and one can then realize that in comparison to the publicity made in Toronto, demand for beef was played down instead of up, as was the case over the past three to five years.

Perhaps Mr. Harries would like to comment on this.

M. Harries: Monsieur le président, à ma connaissance, il n'existe pas pour l'instant de meilleurs renseignements sur ce sujet que ceux qui se trouvent dans les rapports de recherche effectués au nom de la Commission. Je ne puis donc vous aider à répondre à la question posée et je n'ai pu, quant à moi, déceler aucune raison d'un changement. Il y a des personnes qui font du bruit à ce sujet, mais cela ne signifie pas à mes yeux que le marché se soit fondamentalement modifié.

Mme Patry-Cullen: Sénateur Olson, lorsque vous faites allusion aux résultats de nos rapports concernant les principales parties impliquées dans cet échange, à savoir l'Alberta et le Québec, je ne sais si vous incluez la société Canada Packers. Les entreprises Canada Packers et Dominion de Toronto font-elles partie du marché de Toronto ou de Québec? Si vous considérez qu'elles font partie du marché de Toronto ou du marché de Montréal, alors nous en avons en effet parlé dans notre rapport et elles ont joué un grand rôle dans l'établissement de nos résultats.

[Text]

The Chairman: Did you find higher costs in the Montreal market for handling beef as opposed to the costs that were found in the Montreal market? If so, do you think those costs were excessive for the processing done and the work involved in the storage and so on?

Mr. Mackenzie: The brokers do not play much of a part in the Toronto market; they do play a substantial part in the Montreal market and they are paid a fee. The amounts involved are relatively small in comparison to what you are dealing with. As you know, we did point out that this freight rebate is a complete distortion of the Montreal price and that it ought to be stopped. It does tend to distort the price of the Montreal market very materially, and that freight rebate is quite important.

The Chairman: Does it add to the cost the way it is done, or does it just put its cost in another form?

Mr. Mackenzie: It is a hidden rebate so people do not know what the price is.

The Chairman: In support of it or excusing it, I have heard it said that the three cents, the normal brokerage fee, is just something that was maintained for many years, and this rebate is what is taking up the increased costs of doing business. I am not arguing in favour of it. I think it is better if things are open and known and certain rather than I think it is better if things are open and known and certain rather than hidden. I just want to know if that practice does add to the cost.

Mr. Mackenzie: I don't know whether or not one can say that. It certainly distorts the information, without any question.

Senator Olson: In relation to the price setting mechanism as it works for or against the producer, as to what his price will be, what motivates the buyers in western Canada to pay whatever the price is, or to pay a higher or lower price for the live beef they buy? From the evidence we have seen, some of the so-called major buyers have, at least recently, more or less withdrawn from that action. We are told, for example, that some of the major retailers, who also have their own warehousing facilities in Montreal, no longer play a part in Steinberg's. I think that is the one that was mentioned, one of the largest retail outlets of beef in Montreal. They no longer, in fact, play a role in the bargaining that goes on for beef carcasses; they just accept whatever is priced.

Mrs. Patry-Cullen: Maybe they have just changed their meat buyers.

Senator Olson: Maybe they have, but the information we had at one or two of the hearings was that while they used to be a major factor in the bargaining process they have really withdrawn from that and simply pay. They have contracts for so much beef from certain suppliers, and in the price setting mechanism they simply fall in line behind whoever in fact is recognized as the price setter for any particular week. It is a little disturbing.

[Traduction]

Le président: Le coût de la manutention de bœuf est-il plus élevé sur le marché de Montréal que sur ce marché? Dans l'affirmative, ces coûts étaient-ils excessifs, compte tenu de la transformation effectuée, du travail qu'exige l'entreposage et ainsi de suite?

M. Mackenzie: Les courtiers ne jouent pas un rôle très important sur le marché de Toronto, mais bien sur celui de Montréal où ils sont rémunérés. Il s'agit de montants relativement peu importants, par comparaison aux chiffres dont vous parlez. Comme vous le savez, nous avons signalé que cette remise sur le fret fausse sérieusement de prix montréalais et qu'il faudrait mettre fin à cette pratique, car elle tend vraiment à fausser très sensiblement le prix du marché de Montréal.

Le président: Est-ce la façon dont il est fait qui augmente le coût ou s'agit-il seulement de faire apparaître le coût autrement?

M. Mackenzie: Il s'agit d'une remise cachée, de sorte que la population ne peut connaître le prix.

Le président: Que ce soit pour l'appuyer ou l'excuser, j'ai entendu dire que la pratique de verser trois sous aux courtiers n'a, en fait, été maintenu que quelques années et ce rabais sert à éponger la croissance des coûts d'exploitation. Je n'essaie pas de la justifier. Je crois qu'il vaut mieux que les choses se fassent au grand jour, soient connues et certaines, plutôt que d'être dissimulées. Je veux seulement savoir si cette pratique augmente les coûts.

M. Mackenzie: Je n'en sais rien, mais il est certain qu'elle fausse les renseignements.

Le sénateur Olson: Concernant le mécanisme de fixation des prix et son effet favorable ou défavorable sur le producteur, qu'est-ce qui pousse les acheteurs dans l'ouest du Canada à payer le prix fixé, ou davantage ou moins, pour le bœuf vivant qu'ils achètent? D'après les témoignages reçus, certains des prétendus principaux acheteurs ont, du moins récemment, plus ou moins cessé cette pratique. On nous dit, par exemple, que certains des principaux vendeurs au détail disposent de leur propre installation d'entreposage à Montréal et n'ont plus aucune influence sur la chaîne des magasins Steinberg. Je crois que c'est cette chaîne de vente au détail qui est l'une des plus considérables à Montréal, qui avait été mentionnée. En fait, elle ne joue plus aucun rôle dans la négociation du prix des carcasses de bœuf et se contente d'accepter le prix fixe, quel qu'il soit.

Mme Patry-Cullen: Peut-être a-t-elle simplement changé d'acheteurs de viande.

Le sénateur Olson: C'est possible, mais d'après les renseignements qui nous ont été communiqués dans l'une ou l'autre audience, ils jouaient autrefois un rôle déterminant dans le processus de fixation du prix et ils s'en sont vraiment retirés et se contentent de payer. Ils passent des contrats pour obtenir telle ou telle quantité fixe de bœuf de certains fournisseurs et, en matière de fixation des prix, ils emboîtent simplement le pas derrière l'entreprise qui est considérée comme déterminante en

[Text]

Mrs. Patry-Cullen: How do you interpret that, Senator Olson?

Senator Olson: That is what I am trying to get at. It is fairly clear that offers are made by the packers in Alberta and bids are made by the buyers in Montreal, but when we try to get down to the specifics of what it is that does in fact motivate the final setting price, then it all gets a little grey as to who does it, on what basis it is done and so on.

You can dismiss the whole thing by saying that these are experienced people in the market who apply their judgment as to what the price will be in any given week, but to me, at least, that is not really a satisfactory answer. It may be the accurate answer, though.

Most of these people who are in the trade—and we can take Canada Packers or any other packer—send their buyers out about at least a week before, in almost all cases, to buy the live cattle. These are then shipped into their plants and slaughtered. The carcasses are then shipped, and apparently they still do not know exactly what they will be getting for those carcasses until they are shipped. They may have a close idea, but they do not know exactly. By that time it is no longer in their hands. But the packers in Alberta and the brokers in Montreal, and I suppose in some cases even the wholesalers and retailers in Montreal, are all working on margins. Their interest is the difference between what they buy it for and what they sell it for, and they really are not motivated by what the absolute price is. Whether it is 76 cents or 86 cents could not really make much difference to them so long as their margin was there in any event.

From your study of this whole subject, where does the producer's interest get into the equation, because he is interested in whether the price is 75 cents or 85 cents per carcass in any given week?

Mr. Mackenzie: In the broadest sense, so long as there is an open border with the United States, the Canadian prices will follow the American prices, more or less. They will keep within a sort of reasonable distance of the American prices, I would imagine, because ultimately they are what set the domestic prices in this country. It seems to me that that puts outside limits on price variations, anyway. So the operations are within a comparatively narrow band.

Senator Olson: It is probably not so narrow. Let me set up a hypothetical situation. Suppose the Canadian beef price falls to a point where the alternative of bringing in American beef is no longer a factor. I do not know what that price is now; it is probably somewhere around 46 cents or 47 cents on the liveweight basis. Sometimes it does go down there and then it falls some more, and that American market then has no bearing at all because the price is already so low it is no alternative anyway. Do you think there is some influence the producer may exert to prevent that sort of thing happening, or does he have an influence in the market pricing mechanism?

[Traduction]

matière de prix, pour une semaine donnée. Cela en est quelque peu inquiétant.

Mme Patry-Cullen: Qu'en dites-vous sénateur Olson?

Le sénateur Olson: J'y arrivais justement. Il est assez clair que les offres sont faites par les entreprises de salaison en Alberta et que les acheteurs à Montréal font des soumissions, mais quand nous essayons de savoir précisément qui fixe, en dernière analyse, ce prix, alors la situation s'embrouille et l'on ne sait qui c'est, sur quelle base et ainsi de suite.

Vous pouvez vous débarrasser de la question en affirmant que ce sont des personnes expérimentées dans le marché qui estiment le niveau du prix chaque semaine, mais une réponse comme celle-là ne me satisfait vraiment pas, bien qu'elle soit peut-être exacte.

La plupart des personnes du métier, pensons par exemple à la société *Canada Packers* ou à toute autre entreprise de salaison qui, dans presque tous les cas, envoient leurs acheteurs au moins une semaine à l'avance, pour acheter les animaux vivants qui sont ensuite expédiés à leurs usines et abattus. Les carcasses sont ensuite payées et ils ne savent apparemment pas exactement à quel prix ils vont les vendre, jusqu'au moment de l'expédition. Ils en ont peut-être une idée, mais ne le savent pas exactement. Et à partir de ce moment-là le processus leur échappe. Mais les entreprises de salaison en Alberta et les courtiers à Montréal et, je suppose, que dans certains cas, même les vendeurs en gros ou au détail à Montréal, cherchent tous à faire des bénéfices. Ce bénéfice provient justement de la différence existant entre le prix qu'ils paient à l'achat et celui qu'ils reçoivent à la vente et ce n'est vraiment pas le prix absolu qui est déterminant. Il leur est vraiment égal que ce prix soit fixé à 76 ou à 86 cents, du moment que leur marge de bénéfice est garantie.

D'après votre étude de la situation, quand tient-on compte des intérêts du producteur, à qui il importe de savoir si le prix de la carcasse, pour une semaine donnée, sera de 75 cents ou de 85 cents?

M. Mackenzie: D'une façon tout à fait générale, aussi longtemps qu'il existera une frontière ouverte avec les États-Unis, les prix canadiens suivront plus ou moins les prix américains. Ils les suivront à une distance raisonnable, je suppose, car en définitive c'est en fonction de ces prix-là que les prix sont fixés sur les marchés intérieurs du pays. Ainsi, il y a des limites extérieures à la variation des prix, de sorte que le cadre des opérations est relativement étroit.

Le sénateur Olson: Il n'est probablement pas si étroit que cela. Permettez-moi de vous exposer une situation hypothétique. Supposons que le prix canadien du bœuf tombe à un niveau où la possibilité d'importer du bœuf américain ne constitue plus un problème. J'ignore quel est actuellement le prix aux États-Unis; il se situe probablement autour de 46 ou 47 cents en poids vif. Les prix atteignent parfois un plancher et même chutent encore davantage et alors, le marché américain n'est d'aucune importance, car le prix étant si bas, ce marché ne peut plus constituer une solution de rechange. Croyez-vous que le producteur peut empêcher de quelque façon que ce

[Text]

This is not just an hypothetical situation; it has happened many times.

Mr. Mackenzie: You mean the person who sells the live animals? I don't know. I suppose the larg^{er} producers could have some sort of an effect on it, but I do not think the smaller producers would have any influence at all.

Senator Olson: But so far as the larger producer is concerned, the only effect he could have would be to withhold supplies.

Mrs. Patry-Cullen: But if you withhold supplies when you know that the market would be able to get all it needs from the United States or elsewhere, what can you hope for? Your market is right there, so I think there would be some definite need for government intervention to make sure that the producers know exactly, first of all, that what they sent to the eastern markets will receive such-and-such a price before it is sent there. That would be a first step. That would not even be bargaining power, but to make sure they have bargaining power there are very few solutions left. Either you close the border and make sure this is the only source that can supply the eastern market, or you leave the borders open and pretend that the free market system is the best in the world and the strongest make the best deals. What you are asking, if I understand you correctly, is how to give the producer some equitable treatment compared to the treatment that the consumer or the buyer down east is getting in the whole transaction.

Senator Olson: Well, it is partly that, but it seems to me—and I am not looking for some scapegoat or some villain in this situation—that there are some bad habits that have developed within the whole structure, that cause everyone along the way to hedge his price downward to producers. For example, the business of having to purchase long before any final sales of the beef are made. I think probably there the bad habit, if that is the right word, of shipping large quantities of beef before a price is set causes everyone along the way, particularly the packer, to hedge, that is, to bid low enough when he is making offers to the producers, so he can take the chance on what might happen to him before he gets the final sale price which is many days and even perhaps a week or two later. That is why I am trying to find out where and on what basis all these people make these decisions, because whatever is offered to the producer for the live animal, that is all he gets for it.

Mrs. Patry-Cullen: If you look at the perishable products situation generally, some of the vegetables and fruits that are imported into this country, I am pretty sure the retailers who buy, for example, Jaffa oranges, know very well what price they are going to pay for them and what price they have to sell them at in order to reach their profit margin. When we deal with beef there is always a difference between, say, 86 cents and 56 cents or whatever, and the retailer usually makes the

[Traduction]

genre de choses se produise ou a-t-il une influence sur le mécanisme de fixation des prix? Il ne s'agit pas simplement d'une situation hypothétique; cela s'est produit à plusieurs reprises.

M. Mackenzie: Vous voulez dire la personne qui vend les animaux vivants? Je ne sais pas. Je suppose que les producteurs plus importants pourraient avoir une certaine influence mais je ne crois pas que les producteurs moins importants en n'auraient.

Le sénateur Olson: Mais en ce qui concerne le producteur plus important, son seul recours serait peut-être de supprimer les approvisionnements.

Mme Patry-Cullen: Mais si vous supprimez les approvisionnements, alors que vous savez que le marché pourrait aller s'approvisionner aux États-Unis ou ailleurs, que pouvez-vous espérer? Votre marché se trouve là et, à mon avis, il faudrait absolument que le gouvernement intervienne afin d'assurer que les producteurs sachent tout d'abord exactement quel prix ils obtiendront sur les marchés de l'Est, avant même d'y expédier la marchandise. Il s'agirait d'une première étape. Il ne s'agirait même pas d'un pouvoir de négociation, mais plutôt de s'assurer qu'il y a très peu de solutions de rechange. Ou vous fermez la frontière et assurez ainsi que c'est la seule source qui peut approvisionner le marché de l'Est, ou vous la laissez ouverte et prétendez que le système du marché libre est le meilleur au monde et que le marché le plus fort fait les meilleures affaires. Vous voulez savoir, si je comprends bien, de quelle façon nous nous y prendrons pour réserver aux producteurs un traitement quelque peu comparable à celui que le consommateur ou l'acheteur de l'Est obtient dans la transaction.

Le sénateur Olson: Et bien, c'est en partie exact, mais il me semble—et je ne cherche pas quelque bouc émissaire ou quelque misérable—que certaines mauvaises habitudes se sont développées au sein de cette structure et que cela oblige tout le monde à diminuer graduellement l'écart entre son prix et celui des producteurs. Par exemple, d'avoir à acheter bien avant que toutes les ventes finales de bœuf ne soient effectuées. Je crois que peut-être la mauvaise habitude, si c'est la bonne expression, d'expédier des quantités importantes de bœuf avant qu'un prix ne soit fixé oblige tout le monde, surtout la salaison, à réduire graduellement l'écart, c'est-à-dire, à offrir un prix assez bas lorsqu'il fait des offres aux producteurs, de sorte qu'il puisse risquer sur ce qu'il pourrait lui arriver, avant qu'il n'obtienne le prix de vente final, lequel ne lui sera communiqué que plusieurs jours plus tard et peut-être même dans une ou deux semaines. C'est pourquoi j'essaie de savoir sur quoi se fondent toutes ces décisions parce que, peu importe le montant offert aux producteurs pour l'animal vivant, c'est tout ce qu'il obtient pour cet animal.

Mme Patry-Cullen: Si vous considérez les produits périssables, de certains légumes et certains fruits qui sont importés dans notre pays, je suis presque convaincue que les détaillants qui achètent, par exemple, des oranges de Jaffa, savent très bien à quel prix ils devront les vendre afin de respecter leur marge bénéficiaire. Lorsque nous avons affaire au bœuf, il y a toujours une différence entre, disons 86 et 56 cents ou peu importe le chiffre et le détaillant fixe habituellement le prix et

[Text]

pricing decision and the profit margin decision in that sector, at the same time looking at the other profit margins he is going to make with the other products he sells in his supermarket. I am sure it has been done many times, that retailers, in deciding the profit margin to apply, whether 20, 40 or 5 per cent, have allowed it to move up and down according to the profits registered by other products. It is as irrational as that.

There is a factor on which everybody has to agree, and that is that beef is one food item without which no supermarket could survive. Supermarkets could survive without selling chicken or pork or bacon and eggs or potatoes or bananas but they could not survive without selling beef. So the profit margin in figures is not the only thing that counts; it is also a tremendous attraction item for consumers. So this must be taken into account when a commission of inquiry has to look into the profits and the way they are recorded.

Senator Molgat: Following your comment, Mr. Mackenzie, that in the final analysis it is the American price that sets Canadian prices, you mentioned your recommendation of moving towards processed or boxed beef. Have the Americans done this? Is there a larger proportion of the American market in processed or boxed beef, or is it still mainly carcass?

Mr. Mackenzie: I am under the impression that it is slightly larger in the United States. They have made more progress than has been made in Canada, and generally I think there has been more progress in that direction in the United States than there has been in Canada.

Mrs. Patry-Cullen: They do not have an anti-inflation board in the United States.

Senator Molgat: Am I right in saying that you said that the American price is the final determining factor?

Mr. Mackenzie: Provided there is an open border.

Senator Molgat: But in past situations and under the present circumstances?

Mr. Mackenzie: Yes, I think it is a final determining factor. Eventually the restaurants in this country, if they can buy their beef cheaper in the United States, will buy it there. McDonald's, the hamburger people, buy their beef from Australia and New Zealand because they can get it cheaper. I think it is the imports that ultimately set the ceiling.

Senator Molgat: But you did say you felt it was the American price.

Mr. Mackenzie: Yes, basically the American price because that is, after all, where the fresh meat comes from. The only meat coming from Australia and New Zealand is frozen.

Senator Molgat: So the American fresh meat market is the chief determining factor?

[Traduction]

la marge bénéficiaire; il considère toutefois en même temps les marges bénéficiaires qu'il réalisera à l'égard des autres produits qu'il vend dans son super marché. Je suis convaincue que cela s'est produit à plusieurs reprises, c'est-à-dire que les détaillants en décidant de la marge bénéficiaire qui s'appliquerait, qu'elle soit de 20 40 ou 5 pour cent, ont permis qu'elle varie en fonction des marges bénéficiaires réalisées par les autres produits. C'est aussi absurde que cela.

Il y a un facteur sur lequel tout le monde doit être d'accord et c'est que le bœuf est un aliment sans lequel un super marché ne pourrait survivre. Les supermarchés pourraient survivre sans vendre du poulet, du porc, du bacon, des œufs, des pommes de terre ou des bananes, mais il n'y arriveraient pas sans vendre du bœuf. La marge bénéficiaire n'est donc pas la seule chose qui compte; il s'agit également d'un article très important lorsqu'il s'agit d'attirer les consommateurs. Il faut donc en tenir compte lorsqu'une commission d'enquête doit étudier les bénéfices ainsi que la façon dont ils ont en font rapport.

Le sénateur Molgat: Pour faire suite à votre commentaire, monsieur Mackenzie, voulant que, finalement, ce soit le prix américain qui fixe les prix canadiens, vous recommandiez de nous diriger vers le bœuf transformé ou le bœuf en carton. Les Américains l'ont-ils fait? Le marché américain consacre-t-il une plus grande partie de ses activités au bœuf transformé ou au bœuf en carton, ou s'agit-il encore surtout de carcasse?

M. Mackenzie: J'ai l'impression que c'est un peu plus important aux États-Unis. Je crois que, de façon générale, les États-Unis ont fait beaucoup plus de progrès dans ce domaine que le Canada.

Mme Patry-Cullen: Ils n'ont pas de commission anti-inflation aux États-Unis.

Le sénateur Molgat: Est-ce que je me trompe en disant que vous avez dit que le prix américain constitue le facteur déterminant ultime?

M. Mackenzie: Pourvu que la frontière soit ouverte.

Le sénateur Molgat: Mais par le passé et dans les circonstances actuelles?

M. Mackenzie: Oui, je crois que c'est le facteur déterminant ultime. Eventuellement, si les restaurants du Canada peuvent obtenir leur bœuf à un prix inférieur aux États-Unis, ils l'achèteront là. Prenons par exemple la société McDonald la maison du hamburger, elle achète son bœuf de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, parce qu'il lui coûte moins cher. Je crois que ce sont les importations qui fixent finalement le plafond.

Le sénateur Molgat: Mais vous avez dit que vous croyiez que c'était le prix américain.

M. Mackenzie: Oui, c'est fondamentalement le prix américain parce que, après tout, c'est de là que provient la viande fraîche. L'Australie et la Nouvelle-Zélande n'expédient que de la viande congelée.

Le sénateur Molgat: C'est donc le marché américain de la viande fraîche qui est le principal facteur déterminant.

[Text]

Mrs. Patry-Cullen: He said the ultimate.

Mr. Mackenzie: I said the ultimate. It does provide the final ceiling.

Senator Molgat: I am not trying to embarrass you with my questioning; I am merely trying to establish the thing that concerns us. It has been our feeling that the Canadian producer is not getting a fair share. We are trying to determine what the problem is and where it lies. That is what interests me in my questioning.

Mr. Mackenzie: One of the real reasons is that beef, apparently, is used as a loss leader in all the big retail stores. That must have a deleterious effect on the producer.

Senator Molgat: The comment we hear—Senator Olson has reminded us of this—is that a good deal of the beef is rolling on its way to the big markets of eastern Canada with no price established on it.

Mr. Mackenzie: We had conflicting evidence on that. Some of the packers told us they knew what they were going to get before they shipped it, and others said they didn't.

Senator Olson: It was not public information.

Mr. Mackenzie: No. I assume that the larger packers must know what they are doing, surely.

Senator Molgat: It is your feeling that we are dealing with a strong seller.

Mr. Mackenzie: A strong seller and a strong buyer.

Senator Molgat: How do the few strong sellers and few big buyers establish the price? Let us say that Canada Packers are selling to Dominion Stores. What is the mechanism? What happens? Is there a bidding price? Is there a posted price? Is there any negotiation? What is the mechanism?

Mr. Mackenzie: It is different in Montreal from what it is in Toronto. In Montreal there is a whole series of brokers who get offers and bids and put them together. It does not seem to work that way in Toronto.

Senator Molgat: Let us follow that up, from the comment that you made earlier. Why are there brokers in the Montreal market and not in the Toronto market? What service does the broker perform, and, if he is performing a service in Montreal, is that service not required in Toronto? What is the mechanism?

Mr. Mackenzie: I suppose it is largely because of the distance between the packing houses and the retail market.

Mrs. Patry-Cullen: It might also be because the Ontario market is much more self-sufficient in beef than is the Quebec market. According to retailers and buyers, there is a need for brokers in Montreal and not in Toronto. In Ontario you would be dealing locally for most of the time.

Senator Molgat: So, in the Ontario market, the packers being there, on the scene, with the slaughter houses, basically

[Traduction]

Mme Patry-Cullen: Il a parlé de facteur ultime.

M. Mackenzie: J'ai parlé de facteur ultime. Il fixe le plafond final.

Le sénateur Molgat: Je n'essaie pas de vous embarrasser avec mes questions; j'essaie simplement de cerner le problème qui nous intéresse. Nous avons l'impression que le producteur canadien n'obtenait pas une part équitable. Nous essayons de déterminer quel est le problème et où il réside. C'est là où je veux en venir avec mes questions.

M. Mackenzie: Une des raisons réelles c'est que le bœuf est apparemment utilisé comme indicateur de perte dans tous les gros magasins de détail. Cela doit avoir un effet nuisible sur le producteur.

Le sénateur Molgat: Le commentaire que nous entendons—et le sénateur Olson nous l'a rappelé—c'est qu'une quantité importante de bœuf est expédiée sur les marchés importants de l'Est du Canada sans qu'aucun prix n'ait été fixé.

M. Mackenzie: Les témoignages à ce sujet ont été contradictoires. Certains propriétaires de salaison nous ont dit qu'ils connaissaient le prix qu'ils obtiendraient, avant d'expédier le bœuf, et d'autres ont déclaré qu'ils l'ignoraient.

Le sénateur Olson: Il ne s'agissait pas de renseignements diffusés au public.

M. Mackenzie: Non. Je suppose que les propriétaires les plus importants savent ce qu'ils font.

Le sénateur Molgat: Vous avez l'impression que nous traitons avec un vendeur important.

M. Mackenzie: Un vendeur et un acheteur importants.

Le sénateur Molgat: De quelle façon les quelques vendeurs, quelques acheteurs importants, fixent-ils le prix? Disons que Canada Packers vend aux magasins Dominion. Comment les choses se passent-elles? Y a-t-il une enchère? Y a-t-il un prix affiché? Y a-t-il une négociation? Quel est le mécanisme?

M. Mackenzie: Les choses se passent de façon différente à Montréal et à Toronto. À Montréal, il y a une foule de courtiers qui reçoivent les offres et les enchères varient. Il ne semble pas en être ainsi à Toronto.

Le sénateur Molgat: Poursuivons cette question, à partir du commentaire que vous avez fait plus tôt. Pourquoi y a-t-il des courtiers à Montréal et non à Toronto? Quel service rend le courtier et, s'il rend un service à Montréal, pourquoi n'en a-t-on pas besoin à Toronto? Quel est le mécanisme?

M. Mackenzie: Je suppose que c'est surtout en raison de la distance entre les salaisons et le marché de détail.

Mme Patry-Cullen: Cela pourrait-être également parce que le marché ontarien est beaucoup plus indépendant que le marché québécois. Si l'on en croit les détaillants et les acheteurs, les courtiers sont nécessaires à Montréal, tandis qu'ils ne le sont pas à Toronto. En Ontario les transactions sont plus souvent locales.

Le sénateur Molgat: Donc, sur le marché ontarien, comme on retrouve sur place à la fois les salaisons et les abattoirs, les

[Text]

they do their own brokerage business and have not established their own offices for this purpose in the Montreal market.

Mr. Mackenzie: Well, they use brokers.

Senator Molgat: And the broker negotiates with both sides? He is totally independent in this; he does not represent one side more than the other; he simply gets offers from the packer, and bids from the buyer, and assembles this? Is that the situation?

Mr. Mackenzie: That is my understanding of it.

Senator Molgat: And over his head all the time in this negotiation is what the broker might be able to bring in from the United States. Is he in that kind of position? Is that how the American market influences the situation? If he finds that he can supply more cheaply from another source, he simply moves there, or what?

Mr. Mackenzie: It is my understanding that brokers do not deal in the product itself. In other words, they do not import and sell. They do not take title to it; they simply act as brokers. Presumably, they could act for a supplier in the United States as well as a supplier in Canada.

Mrs. Patry-Cullen: Senator Molgat, I have another suggestion. Perhaps you could ask the representatives of Dominion Stores tomorrow why they use the services of a broker in the Montreal market and not in the Toronto market. One of the reasons might be because in Ontario they are dealing with local products and believe they are still buying their beef mainly through Canada Packers. Am I right in that? Anyway, the committee will find that out tomorrow. That is my understanding, that the broker is necessary in Montreal but is not in Toronto. That is what came out of the public hearings, through testimony given by one of the top executives of a Canadian company.

The Chairman: Mr. Harries, you had an alternative suggestion, did you not, regarding teletype, or an alternative type of marketing?

Mr. Harries: I did not concur with the majority opinion on the teletype auction. If honourable senators look at the Montreal market, with regard to the question of brokers, brokers typically put themselves into a market where there is either a diversity of supply or a diversity of demand sources. The Montreal market had brokers because there was only a small indigenous supply of beef. Typically, the broker is a specialist and is able to search out all alternative sources. So the Montreal market grew up with brokers in the beef business, because Steinberg's, Dominion, and all the other people did not zero in on the availability of supplies. Montreal is a huge consuming market with virtually no locally-generated supply.

What happened was that as the western livestock industry grew, and as the political problems of the American market for beef asserted themselves, Canadian producers and processors looked to some more stable market arrangements. They found them first in Ontario. Let us remember that for years

[Traduction]

premières ont leurs propres maisons de courtage et n'ont pas de bureaux à Montréal, à cette fin.

M. Mackenzie: Ils ont recours aux courtiers.

Le sénateur Molgat: Et le courtiers négocie avec les deux côtés? Il est entièrement indépendant; il n'avantage pas un côté plus que l'autre; il reçoit les offres de la salaison et les compare aux prix des enchères des acheteurs? C'est bien ce qui se passe?

M. Mackenzie: C'est ce que je comprends.

Le sénateur Molgat: Et au dessus de sa tête, pendant tout le temps de cette négociation, plane ce que le courtier pourrait bien obtenir des États-Unis. Se trouve-t-il dans ce genre de position? Est-ce ainsi que le marché américain influe sur la situation? S'il découvre qu'il peut s'approvisionner à meilleur marché ailleurs, il le fait tout simplement? Que se passe-t-il?

M. Mackenzie: D'après ce que je comprends, les courtiers ne font pas le commerce du produit lui-même; autrement dit, ils n'importent ni ne vendent. Ils n'y ont pas de titre, ils agissent simplement en qualité de courtiers. On pourrait toutefois présumer qu'il pourrait agir au nom de fournisseurs aux États-Unis, tout aussi bien qu'au Canada.

Mme Patry-Cullen: Sénateur Molgat, j'aurais une autre suggestion. Peut-être pourriez-vous demander aux représentants des magasins de Dominion qui comparaitront demain pourquoi ils recourent au service d'un courtier à Montréal et non à Toronto. C'est peut-être entre autres parce qu'en Ontario, ils ont affaire à des produits locaux et croient qu'il achètent encore leur bœuf surtout par l'intermédiaire de Canada Packers? Ai-je raison? De toute façon, le Comité le saura demain. Je comprends que le courtier est nécessaire à Montréal et qu'il ne l'est pas à Toronto. C'est ce que nous ont appris, au cours des audiences publiques, le témoignage d'un des cadres supérieurs d'une société canadienne.

Le président: M. Harries, n'aviez-vous pas une solution de rechange concernant les téléscripateurs ou un autre mode de commercialisation?

M. Harries: Je ne me ralliais pas tout à fait à l'opinion de la majorité, en ce qui concerne les enchères par téléscripateur. Si les honorables sénateurs étudient le marché de Montréal, ils verront que les courtiers s'introduisent eux-mêmes dans un marché où la diversité des sources d'offres ou de demandes. Le marché de Montréal avait des courtiers, parce que l'approvisionnement en bœuf du pays était très minime. Caractéristiquement, le courtier est un spécialiste qui peut rechercher toutes les sources possibles. Si le marché de Montréal s'est accru avec les courtiers dans le commerce du bœuf, c'est que des chaînes comme Steinberg et Dominion, ainsi que d'autres, ne s'étaient pas concentrées sur la disponibilité de l'approvisionnement. Montréal est un marché de consommation géant, qui ne peut presque pas s'approvisionner sur place.

Il est arrivé qu'à mesure que l'industrie du bœuf de l'ouest prenait de l'ampleur et que les problèmes politiques des marchés américains s'accusaient, les producteurs et les transformateurs canadiens ont cherché à obtenir des marchés plus stables. Ils les ont, tout d'abord, trouvés en Ontario. Rappelons

[Text]

we brought into Ontario a lot of beef from the west, either finished or partially finished; but as our industry grew, and as the political nature of the American market changed—take yourself back in history to the Hawley-Smoot tariff in the 1930s—that killed our livestock opportunities in the American market.

We then tried to find some stable outlets, and Montreal represented the biggest single unsatisfied market for beef. It was very much like the situation with regard to crude oil. For years westerners were saying, "Build a pipeline to Montreal. Look at the Montreal refineries: 650,000 barrels of crude a day"; and we never succeeded. We succeeded in beef, probably because the belly is more important than the gas tank. That is what happened. As that arrangement became institutionalized, the need for the broker disappeared. There is no need for a broker in the Montreal market today, but he is there because he has a position. If we got rid of everything that was not absolutely necessary in our economy, there would be a hell of a lot of us looking for jobs. So that is where the broker part comes in, and I think you have to appreciate that.

As far as the movement of beef from the west is concerned, it is not now the day-to-day brokerage effort that it was. It becomes, again, pretty institutionalized, and the best example of that is the fact that there are carloads of beef on the way from the west without any price. Now, there is nothing wrong with that. The people out west look at that and say, "My God. That indicates a bad market," or, "It indicates that we're in their clutches." Okay. Ask yourself if you are any more in their clutches, or less in their clutches, if you have the beef hanging in a freight car or hanging in a cooler. What difference does it make? You have no place else for it to go. The fact that it is on its way to Montreal is an expression of confidence in the fact that tomorrow is going to dawn. That is all that means. Economically, it has no significance at all. Economically, it has significance only if you have an alternative. Well, ask yourself what alternative there is. You can say, "We're going to wait. We're not going to send our beef until somebody tells us what we're going to get for it." Well, then you're going to send it, so why wait?

I understand the insecurity that is generated by that kind of system, but do not be misled into thinking that that is evidence of somebody getting to you. They are not getting to you in that way, any more than they will get to you in any other way. That is the simple fact. Whether they are getting to you or not does not depend on that evidence. That is what I am suggesting to you.

The way in which the Montreal business is conducted is an outgrowth of the system. Remember that shipping sides of beef by refrigerator cars was a tremendous step forward, because before that we used to have to ship the damn steer, and the shrink on a live steer is far greater than the shrink on a side of beef. So this was a technical step forward.

[Traduction]

nous que pendant des années nous avons apporté en Ontario des quantités importantes du bœuf de l'Ouest, engraisé ou partiellement engraisé; mais au fur et à mesure que notre industrie s'accroissait, la nature politique du marché américain se modifiait—reportez-vous au tarif Hawley-Smoot des années 30—et nos chances de vendre notre bétail sur le marché américain se sont évanouies.

Nous avons ensuite essayé de trouver des marchés plus stables et Montréal représentait le plus grand marché individuel inassouvi. Nous retrouvons à peu près la même situation à l'heure actuelle pour le pétrole brut. Pendant des années, les habitants de l'Ouest disaient: «Construisez un pipe-line jusqu'à Montréal. Songez aux raffineries de Montréal: 650,000 barils de pétrole brut par jour»; et nous n'avons jamais réussi. Nous avons réussi en ce qui concerne le bœuf, peut-être parce que le ventre est plus important que le réservoir d'essence. C'est ce qui s'est produit. Dès que cette entente a été élevée à la hauteur d'une institution, le courtier n'était plus nécessaire. Aujourd'hui nous n'avons plus besoin de courtier sur le marché de Montréal, mais il y est parce qu'il occupe un poste. Si nous nous débarrassions de tout ce dont nous n'avons pas absolument besoin dans notre économie, beaucoup d'entre nous se chercheraient un emploi. Et c'est ici qu'intervient le courtier, et je crois que vous devez le comprendre.

En ce qui concerne le mouvement du bœuf provenant de l'Ouest, les opérations de courtage quotidien ne sont pas ce qu'elles étaient. Elles ont, elles aussi, été élevées à la hauteur d'une institution et le meilleur exemple se trouve dans les chargements de bœuf provenant de l'Ouest pour lesquels aucun prix n'a été fixé. Maintenant, il n'y a rien de mal à cela. Les gens de l'Ouest y songent et se disent: «Mon Dieu, cela présage un mauvais marché» ou «Cela signifie que nous sommes dans leurs griffes.» D'accord. Demandez-vous si vous êtes plus au moins dans leurs griffes, si le bœuf se trouve dans un wagon ou s'il est accroché dans un réfrigérateur. Quelle différence cela fait-il? Vous ne pouvez l'expédier ailleurs. Le fait qu'il se dirige vers Montréal est un signe de confiance envers le jour va se lever. C'est tout ce que cela veut dire. Du point de vue économique, cela ne signifie rien, à moins que vous n'ayez une solution de rechange. Eh bien! demandez-vous qu'elle est cette solution. Vous pouvez vous dire: «Nous allons attendre. Nous n'expédierons pas notre bœuf tant que quelqu'un ne fixera pas un prix pour ce bœuf». Vous allez donc l'expédier: pourquoi attendre?

Je comprends l'insécurité qu'engendre ce genre de système mais ne vous laissez pas tromper en pensant que c'est une preuve que quelqu'un essaie de vous influencer. Ils ne vous atteindront pas plus de cette façon que d'une autre. C'est aussi simple que cela. Qu'ils vous atteignent ou non ne dépend de cette preuve. Voilà ce que je pense.

Le fonctionnement du marché des affaires à Montréal est fondé sur ce système. Rappelez-vous que l'expédition des côtés de bœuf par wagon réfrigérant constituait une amélioration très importante, parce qu'auparavant, nous devions expédier le satané bouvillon et que la freinte d'un bouvillon vivant est de

[Text]

What our commission said, and I thought they said it very well, was that we have got to take the next step forward in this process, and we have got to forget about the hanging sides of beef. We have to go to portion control eventually. That is so much more efficient. When we send this stuff to Montreal, we send 23 per cent bones and fat and garbage that nobody wants, but when you spend five bucks a hundred pounds to ship garbage you are not in an efficient system and that is what we were saying. We were saying, "Let us do everything we can to encourage the further development of this system." We said, "We do not think the retailers, like our friends from Dominion Stores, should get in at that stage because that is too much like putting the meat in with the dog, and that is not a good marketing system." That really was the thrust of our recommendation, and that is why we made it.

If you are going to look retrospectively at the Montreal market, there are lots of things wrong with it, but we reasoned that the cure was not to employ an old technology and try and sharpen that technology. The cure was to advance and improve the technology, and as you improve it, make sure that the marketing patterns and procedures are consistent with that technology.

That is the thrust of our argument, Mr. Chairman, and if that kind of thing were to find favour with your committee, I believe that your recommendations would do a good deal to push that forward.

It is happening, of course. Canada Packers closed down their hog line in Calgary and put in a box beef operation in that space. The same thing has been happening in Edmonton. It is happening, but it is happening slowly because the meat packers are a very conservative group, largely, I guess, because they are dominated from Toronto; but that is the fact, and they are always wondering, "How do we get out 20 per cent return on investment if we move too quickly?" The answer is, well, you get 10 per cent from your own efforts and 10 per cent from the government, and that is what they have been doing out there.

Senator Olson saw that they had a nice plant in Medicine Hat, that the government contributed to, and they built another one in Lethbridge and one in Red Deer. That is what they are looking for. We have even got to the point now where Mr. Child, who guides the fortunes of Burns Foods, sees the meat packing industry as being a public utility. He caught on to the idea that Cyrus Eaton had 50 years ago when he was in Edmonton trying to get the franchise for Northwestern Utilities. That is the best racket in the world. You borrow money at 7 per cent and lend it to the people at 10 per cent. That is what a public utility is, and that is what the meat packers see. At least, that is the way I see it, and I know my colleagues agree with at least part of what I say.

The Chairman: If you get boxed beef back at the packers' source in the way that you have explained, then the sales would take place then, at that point.

[Traduction]

loin plus importante que celle d'un quartier de bœuf. Il s'agissait donc d'un pas en avant, du point de vue technique.

Ce que notre commission a déclaré, et j'ai trouvé qu'elle l'a très bien dit, c'est que nous devons prendre de nouvelles mesures et oublier les quartiers de bœuf suspendus. Nous devons éventuellement en arriver à en contrôler les différentes parties. C'est tellement plus efficace. Lorsque nous expédions cette marchandise à Montréal, nous expédions 23 p. 100 d'os, de gras et de résidus dont personne ne veut, mais lorsqu'il faut dépenser \$5 les 100 livres pour expédier des résidus, nous estimons qu'il s'agit là d'un système efficace. Nous disions: «Faisons tout en notre pouvoir pour encourager l'amélioration de ce système.» Nous disions: «Nous ne croyons pas que les détaillants, comme nos amis des magasins Dominion, devraient se rallier, parce que c'est un peu comme ranger la viande avec les chiens, et il ne s'agit pas d'un bon système de commercialisation.» C'était là la portée de notre recommandation et c'est pourquoi nous l'avons faite.

Si vous étudiez rétrospectivement le marché montréalais, vous vous rendez compte que bien des choses ne vont pas; nous avons pensé qu'il ne s'agissait pas d'employer une vieille technique et d'essayer de la modifier. Il s'agissait d'améliorer la technique et de s'assurer, au fur et à mesure, que les mécanismes de commercialisation soient compatibles.

C'est là la portée même de notre argument, monsieur le président et si votre comité y est favorable, ses recommandations aideront beaucoup à le faire accepter.

Cela se produit, naturellement. Canada Packers a fermé son usine de transformation du porc à Calgary et y a installé une usine de mise en carton du bœuf. La même chose se passe à Edmonton. Cela se passe, mais de façon très lente parce que les exploitants de salaison sont très conservateurs, surtout, je suppose parce que Toronto les domine; mais c'est un fait et ils se demandent constamment: «Comment obtiendront nous notre 20 p. 100 de bénéfices sur notre investissement si nous allons trop vite?» La réponse est la suivante: vous obtenez 10 p. 100 pour votre propre travail et 10 p. 100 du gouvernement.

Le sénateur Olson a vu que la société avait une très belle usine à Medicine Hat, à laquelle le gouvernement avait contribué et qu'elle en construisaient une à Lethbridge et une autre encore à Red Deer. C'est ce qu'ils cherchent. Nous en sommes même arrivés au point où M. Child, qui préside aux destinées de Burns Foods, estime que l'industrie de salaison est un service public. Il s'acharne à croire que Cyrus Eaton a, il y a 50 ans, alors qu'il était à Edmonton, essayé d'obtenir la franchise de Northwestern Utilities. C'est la meilleure supercherie au monde. On emprunte de l'argent à 7 p. 100 pour le prêter à 10 p. 100. voilà ce qu'est un service public et c'est ce que les propriétaires de salaisons sont en mesure de constater. C'est du moins ma façon de voir et je sais que mes collègues seront d'accord, au moins en partie.

Le président: Si l'on retourne le bœuf en carton, à la source d'approvisionnement du propriétaire de salaison, de la façon

[Text]

Mr. Harries: Yes. Keep it in control.

The Chairman: With this kind of system, would the producer know what those cuts were going for? Would the public know? Would it be an open market, or more of a known than it is today. If so, how would this be brought about?

Mr. Harries: I think our theory is that the closer the producer gets to relinquishing control of the product just before the consumer chews it up, the better. In other words, if the producer gets rid of the animal out on the farm, and it moves through the stockyards and through a plant, and so on, there is an awfully long way between the producer and the guy who really eats the beefsteak; but if the producer can maintain the effective control of that product up to the time that the consumer is going to grab it, then he is in the driver's seat, and that is what should happen. That is why—and Senator Olson, I think, would agree—rail grading of beef is a big advance, and the only thing wrong with it, as John Cross said, is that once they take the hide off it, it is a little hard to walk the steer back out of the plant. Aside from that, however, the objective should be that the producer maintains price control, and that is how he can do it. There is then less opportunity for other people to fiddle-faddle in between there and get their 3 per cent, or whatever it is.

The Chairman: And the retailer in Montreal, let us say, would buy this boxed beef from a packer in Alberta directly.

Mr. Harries: That is what Mr. Mackenzie's point was, and we think it is a very strong one. We do not want Steinberg's, or even Dominion Stores, running the Lucerne type of operation that is being run by Safeway in Calgary, where they do all the cutting up and maintain the control. The packer has no greater claim to economic equity than anyone else, but he is independent, you see, and we need the packer in charge of this animal for the negotiating stage, because if you look at the Lucerne operation in Calgary, you will see that the farmer fattens the steer in Edmonton, ships it to Calgary, they slaughter it in Calgary, put it in the Lucern plant, where they process it, and then they put it back on a Safeway truck and haul it back to Edmonton. Now, there is no way that the consumer in Edmonton is not paying for that ride down to Calgary for the steer, which costs you about 50 cents a hundred, and also to haul the meat back, which costs 75 cents a hundred. In that way you have added at least 2 cents a pound to the cost of the beef that the poor Edmontonian is eating, even though the damn beef came from outside his door. It is nice to go to Calgary, but why send all the beef down there and back? That is what is happening, and we pay for it, and that is because it is convenient to Lucerne because Lucerne has only one plant in Alberta.

If Canada Packers had a plant in Calgary, Swift had one in Edmonton, and Gainers had one in Edmonton, then beef sold

[Traduction]

que vous avez expliquée, c'est donc en ce point que se produirait la vente.

M. Harries: Oui. Pour maîtriser l'affaire.

Le président: Dans un système de ce genre, le producteur saurait-il à quel prix ces coupes seraient vendues? Le public le saurait-il? Les transactions se feraient-elles au su et au vu de tous, du moins plus qu'il en est aujourd'hui; et alors, comment cela se produirait-il?

M. Harries: En somme, nous croyons, je crois, que la situation est au mieux lorsque le producteur maintient le contrôle de son produit jusqu'au moment précédant la consommation, d'autant plus que possible. En d'autres termes, si le producteur vend l'animal au lieu même de son élevage et que cet animal passe par le parc à bestiaux, pour se rendre à l'usine, et ainsi de suite, il s'écoule une période assez longue entre la vente et la consommation; mais si le producteur peut maintenir un contrôle efficace de ce produit jusqu'au moment où le consommateur l'achètera, il est maître de la situation et c'est effectivement ce qui devrait se produire. Voilà pourquoi—et je crois que M. le sénateur Olson sera d'accord—le classement sur rail du bœuf constitue un énorme progrès et la seule chose qui cloche, comme M. John Cross l'a dit, c'est qu'une fois que le bouvillon a été tué, il est difficile de le faire ressortir vivant de l'usine. Mais ceci dit, on devrait fixer comme objectif que le producteur maintienne un contrôle sur les prix et c'est de cette façon qu'il peut le faire. D'autres intermédiaires ont alors moins de chances de chipoter pour essayer d'obtenir 3 p. 100 par-ci, 3 p. 100 par-là.

Le président: Et le détaillant de Montréal, par exemple, achèterait directement ce bœuf en carton d'une salaison de l'Alberta?

M. Harries: C'est précisément ce que disait M. Mackenzie et nous croyons que son argument a beaucoup de poids. Nous ne voulons pas que les maisons Steinberg ou même Dominion aient une usine comme celle de Lucerne, à Calgary, où la société Safeway fait toute la coupe de la viande et garde la mainmise. Le propriétaire de salaison n'a pas, plus que d'autres, droit à la justice sur le plan économique, mais il est indépendant, et nous avons besoin qu'il ait en main l'animal, à l'étape de la négociation, car si l'on prend, comme exemple, l'usine de la Lucerne à Calgary, on constate que l'agriculteur engraisse le bouvillon à Edmonton, l'expédie à Calgary où il est abattu et envoyé à l'usine de la Lucerne pour y être traité et retourné ensuite par camion à Edmonton. Il ne fait absolument aucun doute aujourd'hui que le consommateur d'Edmonton paie environ 50 cents les 100 livres pour le transport du bouvillon jusqu'à Calgary, puis 75 cents les 100 livres, pour le ramener à Edmonton. Ainsi, le pauvre consommateur paie à Edmonton, au moins 2 cents de plus la livre pour un animal qui vient de chez lui. C'est agréable d'aller à Calgary, mais pourquoi y envoyer tout le bœuf pour ensuite l'en ramener? C'est ce qui se passe, nous en faisons les frais et c'est pourquoi cette opération est pratique pour la Lucerne dont la seule usine est en Alberta.

Si Canada Packers avait une usine à Calgary, Swift et Gainers en avaient une à Edmonton elles aussi, le bœuf vendu

[Text]

in Edmonton would be processed in Edmonton. Therefore, that two cents would be going to the farmer instead of going to the truck driver. While I think truck drivers deserve everything they can get, they do not deserve two cents per pound for driving beef back and forth, to and from Calgary.

Senator Molgat: As long as there are competitive plants. If it is another company who has a plant in Calgary or Edmonton, the competitive aspect should correct that, should it not?

Mr. Harries: Sure, then the company will pay for it. If they want to move the beef to Calgary, they pay for the ride. Today, with only one facility, it is not the company that is paying for it, it is the consumer and/or the producer, and it is my view that it is the producer who pays for that ride.

Mr. Mackenzie: The important point is the facility is owned by a retailer.

The Chairman: A retailer that controls most of the market out there.

Mr. Mackenzie: Our recommendation was that retailers should not perform that function; that function should be performed by the packer. The boxing of the beef should be done at the point of slaughter. Then the balancing of the sale of the different parts of the animal could be done much more efficiently if the market is held to a carcass. The days are long gone when a butcher could buy a half side of beef and use it all. The market is very different now. Institutional demands, which account for about one-third of the beef eaten in the country and, more probably, fast food outlets, want a different type of beef than the cuts found in high class restaurants or high class hotels. This whole merchandising job could be done infinitely better if it were done from the packing house.

Mrs. Patry-Cullen: There is a small nuance that I would like to bring to my two colleagues' attention. If the retailer really wants to ensure that the better cuts are packed in his own facilities, we would agree that he have that processing facility at the point of slaughter. We do not recommend that it be strictly left to packers to handle those processing plants. For instance, companies such as Steinberg's and IGA could have their processing facilities at the point of slaughter instead of Montreal. We recommend a reduction of controlling power. However, we would not recommend preventing them from making sure they are the best ones to operate these facilities out west.

Senator Molgat: I was going to make a slightly different point, and then come back to this. There may be questions by others on this point.

The Chairman: Senator Olson?

Senator Olson: Mr. Chairman, I find a lot of agreement with advocating more sales of prime cuts being done closer to the point of slaughter. My problem is, I am not sure that that is going to be done as rapidly as we would like. Furthermore, if it does go on in a way such as Lucerne has done, and that is

[Traduction]

à Edmonton serait alors traité sur place. Les 2 cents dont nous avons parlé tout à l'heure reviendraient donc à l'agriculteur, au lieu d'être versés au camionneur. Sans doute, les camionneurs méritent de gagner leur vie mais ils ne méritent pas 2 cents la livre pour transporter le bœuf entre Calgary et Edmonton.

Le sénateur Molgat: Sans qu'il y a des usines compétitives. Si c'est une autre société qui possède une usine à Calgary ou à Edmonton, la concurrence devrait, n'est-ce pas corriger la situation?

M. Harries: Bien sûr, mais ce sera alors à la société de payer. Si elle veut expédier le bœuf à Calgary, elle en assume les frais. Aujourd'hui, avec une seule usine, ce n'est pas la société qui paie le transport, mais plutôt le consommateur et/ou le producteur, mais je crois que c'est plutôt le producteur.

M. Mackenzie: Ce qui est important, c'est que l'usine appartient à un détaillant.

Le président: Un détaillant qui contrôle la majeure partie du marché là-bas.

M. Mackenzie: Nous avons recommandé que le détaillant n'exerce pas ce contrôle qui devrait être exercé par le propriétaire de salaison. La mise en carton du bœuf devrait se faire à l'abattoir. La vente des différentes parties de l'animal peut être exécutée beaucoup plus efficacement, si le marché se fonde sur la vente de carcasses. Il y a bien longtemps que le boucher ne peut plus acheter la moitié d'un bœuf et le vendre au complet. Le marché a bien changé aujourd'hui. La demande de bœuf des établissements, qui représente environ un tiers de tout le bœuf consommé dans le pays et, probablement plus encore les restaurants-minute, veulent des coupes de bœuf différentes de celles que l'on vend aux grands restaurants ou aux grands hôtels. Toute cette mise en marché pourrait être réalisée beaucoup plus facilement à la salaison.

Mme Patry-Cullen: J'aimerais apporter une petite nuance aux propos de mes deux collègues. Si le détaillant veut vraiment s'assurer que de meilleures coupes soient emballées dans ses propres usines, nous croyons qu'il devrait avoir son usine de traitement à l'abattoir. Nous ne recommandons pas que l'exploitation de ces usines de traitement soit strictement confiée aux propriétaires de salaisons. Par exemple, les usines de traitement des sociétés comme Steinberg et IGA pourraient être à l'abattoir, au lieu d'être à Montréal. Ce que nous recommandons, c'est une réduction du pouvoir de contrôle. Cependant, nous ne voulons pas empêcher le propriétaire de salaison de devenir le meilleur exploitant de ces usines dans l'Ouest.

Le sénateur Molgat: J'allais mentionner quelque chose de légèrement différent et ensuite revenir à ce point. Les autres voudront peut-être poser des questions à ce sujet.

Le président: Monsieur le sénateur Olson?

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je suis parfaitement d'accord pour que l'on vende plus de coupes primaires, plus près du point d'abattage. Le problème, c'est que je ne suis pas certain que la vente se fera aussi rapidement que nous le souhaitons. De plus, si ce processus s'engage dans le même

[Text]

very likely, other major retailers will also get into that business in Alberta or wherever. Then you assure that there is some genuine competition in this whole market.

I want to raise the point that Mr. Harries talked about a minute ago. We have his opinion that there is no great problem involved in shipping all this beef into what I really call—beyond your control—you cannot take it back. It is obvious you cannot put the hide back on. Once you start the process, it is going ultimately, and I suppose, as quickly as possible, through to the consumer if they are going to receive it in the kind of condition they would like beef.

The grain trade learned 50 or 60 years ago, in shipping wheat all over the world—which is a storable rather than a perishable product—that if they did not have an order, they did not ship even from North America to Europe or wherever because they believed, and still do, if you do not have a home for it and a firm order for it, you are degrading your bargaining position in arriving at that place. If you ship a load of grain from Montral to Amsterdam or Rotterdam and you do not have it sold, you are at someone else's mercy. Dr. Harries already indicated that he did not think this was a disadvantage to the producer to have all this beef rolling.

Mr. Harries: It is a non sequitor. What you are comparing are two completely unlike things. Take your wheat example into Rotterdam, what are the alternatives into Rotterdam for the wheat? There would be at least three major outlets. Wheat comes into Rotterdam from the United States and from Australia, just to give two examples.

This is a sort of farmer argument, but you have presented it very well; however, it is just not true. The analogy is not true. You are talking about a situation where you put something towards a market without a firm price, on the basis that the price is set when it gets to the market because of the competition. That is not what happens here at all. They know what those prices are going to be. The evidence before our commission was that they knew the prices within half a cent.

Ask yourself, what difference would it make to the producer if they held it for an extra four days and got the price firmed up. Would they have paid more for his cattle the week before? The answer is no. They guess at the price when they buy the cattle.

Senator Olson: According to what I have been able to decipher from the evidence that we have, all these people along the way are protecting themselves with a sufficient margin to make up for what known and unknown costs are, and they continually depress the market to the producer. That is what I am concerned about, whether that is a farmer's argument or not. The farmer is interested in what the bidders bid at the auction sale in western Canada, and that is predicated on what

[Traduction]

sens que celui de la Lucerne, et c'est fort probablement ce qui se produira, les autres grands détaillants voudront aussi exploiter une de ces entreprises, en Alberta ou ailleurs. Et on suppose alors qu'il existera véritable compétition dans tout ce marché.

J'aimerais reprendre la question que M. Harries a mentionnée il y a une minute. M. Harries estime que l'expédition de tout ce bœuf ne pose pas de gros problèmes, si on l'expédie dans ce que j'appelle véritablement—un secteur indépendant de notre contrôle, d'où on ne peut reprendre. Il est bien évident que l'on ne peut remettre la peau sur l'animal tué qui, une fois cette opération réalisée, se retrouve le plus vite possible, je suppose, sur les comtoirs du supermarché où le consommateur fera son choix.

Les commerçants de grains ont appris, il y a 50 ou 60 ans, en expédiant du blé à travers le monde, ce que sont un produit entreposable et un produit périssable—en ce sens que, si ces commerçants n'avaient pas de commande pour leur denrée, ils ne l'expédiaient pas, même de l'Amérique du Nord à l'Europe ou n'importe où ailleurs, parce qu'ils estimaient et alors, encore aujourd'hui, que s'il n'y a pas de débouché, de commande ferme pour une denrée, le vendeur affaiblit sa position commerciale lorsque son produit arrive à destination. Si on expédie une charge de grains de Montréal à Amsterdam ou à Rotterdam et que ce grain n'est pas encore vendu, on est à la merci de quelqu'un d'autre. M. Harries a déjà indiqué qu'il n'est pas, à son avis, désavantageux pour le producteur de mettre tout son bœuf sur le marché.

M. Harries: Cela n'est pas logique. Vous comparez deux choses complètement différentes. Prenons votre exemple du blé à Rotterdam, quelles sont les possibilités de vente de blé à Rotterdam? On dispose d'au moins trois débouchés importants. Qu'est-ce que Rotterdam achète des États-Unis et de l'Australie, juste pour donner deux exemples?

En fait, c'est un peu l'argument de l'agriculteur, mais vous l'avez très bien présenté; cependant, c'est tout simplement faux, l'analogie est fausse. Vous faites état d'une situation où l'on engage un produit sur un marché, sans en fixer un prix ferme, en supposant que le prix sera déterminé, lorsque le produit atteindra le marché, et ce, par la concurrence. Ce n'est absolument pas ce qui se passe ici. On connaît les prix à l'avance au demi-cent près et votre Commission en a eu la preuve.

Demandez-vous donc quelle différence cela ferait pour le producteur, s'il retenait son produit pendant quatre jours de plus et réussissait à obtenir un prix fixe? Aurait-on payé plus cher pour son bétail la semaine précédente? Et bien non. Les propriétaires de salaison évaluent approximativement les prix lorsqu'ils achètent le bétail.

Le sénateur Olson: D'après ce que j'ai réussi à extraire des témoignages, toutes ces personnes, tout au long de la démarche commerciale, se protègent suffisamment pour compenser les frais connus et inconnus et elles donnent continuellement une idée négative du marché au producteur. Voilà ce qui m'inquiète, qu'il s'agisse là de l'argument de l'agriculteur ou non. L'agriculteur s'intéresse aux mises qui seront faites à l'encan dans l'Ouest et cela se confirme par les directives que le

[Text]

instructions are given to the buyer from the packer who apparently has, or at least ought to have, his decision based on what he expects to get for the meat when it gets to Montreal or wherever he sells it. I am suggesting that is an unknown factor at the time of buying it.

Mr. Harries: The evidence before our commission did not indicate it was an unknown factor at all. Just ask yourselves what the change in the system would be if instead of having the meat go forward from Calgary to Montreal, with the price determined en route, the price were determined before it left Calgary. What difference would it make to the action of the packer in buying the cattle that constitute that load? He has got to buy his cattle ahead of the price; he has still got to guess the price he will get for the meat, whether he is told the price of the meat before it leaves Calgary or before it arrives in Montreal, or when it arrives in Montreal.

Senator Molgat: Because in your view there is no alternative. It is going to end up in Montreal in any case.

Mr. Harries: That is right. Where is it going to go? He is still guessing the price. The evidence given before the commission indicated that there was a two-week period between the time the packer went out and bought cattle and the time the deal was consummated in Montreal. The fact that there is unpriced beef en route would reduce that period of uncertainty, but it would lengthen the period that you had to hold it, and it would not make the system any more efficient.

Senator Molgat: I can follow that, but why does that change if you do it in prime cuts or in boxed beef, except for the fact that you are not moving fat, bones and garbage? How does that change the argument?

Mr. Harries: I think that points to another recommendation of the commission, which was a minority recommendation, that the beef be sold by auction when it is in the sack but before it is shipped. In other words, you take the marketing process back to the point of production. That is another significant change. You are perfectly right, senator. If they did nothing but put the beef in the box and did not change the selling system they would just have it one step further, that is all. You still would not know what you were going to get for it, unless putting it in the box was done by our friends from Dominion Stores, or one of the other purveyors, in which case they presumably would have bought it before it was put in the box, whereas today they get the hanging sides in Montreal and then chop it up. That is the difference.

I understand very well the producers' concern about this marketing process, but I am suggesting to you that a concentration on the question whether there is a price before it starts to roll is an aside; it is not really one of the gut issues; it is an issue that the farmer sees, and you can make that pretty graphic. Fundamentally it would not change. That is my submission on the basis of the research that was done by our commission. I would suggest, if I may, that we spent a very

[Traduction]

propriétaire de salaison donne à l'acheteur qui, semble-t-il, prend ou, à tout le moins, doit prendre sa décision en se fondant sur ce qu'il prévoit obtenir pour la viande, lorsqu'elle atteindra le marché de Montréal ou un autre marché. J'estime qu'il s'agit là d'un facteur que le consommateur ne connaît pas au moment de l'achat.

M. Harries: Les témoignages recueillis par notre Commission n'indiquaient pas du tout qu'il s'agissait là d'un facteur absolument inconnu. Demandez-vous seulement en quoi le système serait modifié si le prix de la viande de Calgary à Montréal, au lieu d'être fixé en cours de route, l'était à Calgary. En quoi cela modifierait-il le comportement du propriétaire de salaison qui achète ce chargement de bétail? Il lui faut acheter son bétail avant d'en connaître le prix; il lui reste à estimer le prix qu'il obtiendra pour la viande, qu'il en connaisse le prix avant qu'elle parte de Calgary ou avant qu'elle arrive à Montréal ou même à son arrivée à Montréal.

Le sénateur Molgat: Parce que selon vous, il n'y a pas d'autre possibilité. La viande va aboutir à Montréal, de toute façon.

M. Harries: C'est exact. Où voulez-vous qu'on l'envoie? Le propriétaire s'efforce encore d'en estimer le prix. Selon les témoignages fournis à votre Commission, il s'écoule un délai de deux semaines entre le moment où le propriétaire de salaison achète son bétail et celui où la transaction est effectuée à Montréal. Le bœuf non coté qui est en route réduirait cette période d'incertitude, mais il allongerait par contre celle où il faut retenir le bœuf et le système ne serait pas plus efficace.

Le sénateur Molgat: Oui, d'accord, mais où est le changement, s'il s'agit de coupes primaires ou le bœuf en carton, sauf qu'il ne s'agit pas de transporter du gras, des os et des résidus? En quoi cela modifie-t-il votre argument?

M. Harries: Il faut, je crois, nous en reporter à une recommandation de la Commission selon laquelle le bœuf devrait être vendu aux enchères, lorsqu'il est dans des sacs mais, avant qu'il soit expédié. En d'autres termes, la commercialisation mise en marché commence au point de production même. C'est un autre changement important. Vous avez tout à fait raison, monsieur le sénateur. Si on s'en tenait de mettre le bœuf en carton, sans modifier le système de vente, on ne ferait qu'avancer d'une étape, c'est tout. On ne saurait toujours pas quel prix on en retirerait, à moins que la mise en carton soit faite par nos amis les magasins Dominion ou par un autre fournisseur, qui, dans ce cas, l'aurait probablement acheté avant la mise en carton, tandis qu'aujourd'hui, on expédie les quartiers de viande à Montréal où on les dépèce ensuite. Voilà la différence.

Je comprends très bien que les producteurs s'inquiètent de ce processus de commercialisation, mais je pense que si nous nous attachons à savoir si un prix est fixé avant l'expédition, nous serons un peu en-dehors du sujet; et ce n'est pas vraiment l'une des questions importantes. C'est là un problème que l'agriculteur cerne très bien et il est assez facile d'en donner une représentation. Fondamentalement, rien ne changera. C'est là mon opinion, fondée sur les recherches qu'a faites

[Text]

modest sum by some standards on research for our committees, but there were some pretty good studies done in it, and those are the studies on which our information was based. They may not be the latest word, but it might be a happy day if the Department of Agriculture could be stimulated into doing some follow-up work on it.

The Chairman: We have got our own reports to follow up, so we might as well follow up yours. We are a follow-up committee.

Mr. Harries: It is building blocks, and that is what has made this country what it is today, for better or for worse.

The Chairman: Are you saying to us that a teletype auction would help the system? What are you saying would help the system in addition to buying boxed beef out of the plant? Rail grading?

Mr. Mackenzie: Perhaps I might put in a word there. I think we foresaw a marketing system over a period of years and not immediately, not starting with a teletype system or anything else. We foresaw, over a period of years, a marketing system that relied on, for instance, rail grading. You could not get that until the farmer has got confidence in the system. You must have a system in which the farmer has complete confidence. This means identification of the animal and all the rest of it. If the farmer could be paid for the actual out-turn of that carcass it probably is better than people guessing at what the out-turn is going to be and taking a quick look at a live animal. We foresaw ultimately the possibility that if you could get to that stage you could then possibly introduce a sort of teletype auction, as is now done with hogs. This is not something that was recommended for the short-run at all; this was the ultimate.

The Chairman: You recommended some experimental work of this kind, or some trials out in Western Canada, that this be tried initially out there.

Mr. Mackenzie: We made certain recommendations about improving, for instance, the rail grading techniques, the fact that there should be licensed weighmasters and all that sort of thing to try to build up this idea of confidence.

Mr. Harries: The other point was the one which was a minority suggestion, that there be auction selling of the beef itself. Why try to guess what is underneath the hide if you can take the hide off and then see, grade it and there it is? As you know, the Toronto Livestock Exchange has gone ahead and had carcass auctions. There is better information now than when we made our report, and if that information is supportive of that kind of suggestion it is something that might be pursued. On the other hand, if it is shown in practice that this is not a system that will work, that is valuable information too in the marketing process.

[Traduction]

notre Commission. J'ose proposer que nos comités fassent un peu de recherche sur ce sujet, mais de très bonnes études ont été effectuées, dont nous avons d'ailleurs tiré nos renseignements. Les conclusions de ces études ne sont peut-être pas définitives, mais ce serait quand même agréable de voir le ministère de l'Agriculture poursuivre ses recherches en ce sens.

Le président: Nous devons donner suite à nos propres rapports, aussi, nous pourrions tout aussi bien donner suite au vôtre. Nous sommes un comité de relance.

M. Harries: Il est constructif, et c'est ainsi que s'est édifié le pays que nous connaissons aujourd'hui, avec ses avantages et ses inconvénients.

Le président: Croyez-vous qu'un encan télétype améliorerait le système? Qu'est-ce qui, selon vous, améliorerait le système, en outre l'achat du bœuf en carton qui sort de l'usine? Le classement sur rail?

M. Mackenzie: Un mot à ce sujet. Je crois que nous avons conçu un système de commercialisation au cours d'un certain nombre d'années, non pas instantanément, non pas à partir d'un système télétype ou autre. Ce que nous avons prévu, pour les prochaines années, c'est un système de commercialisation fondé, par exemple, sur le classement sur rail. Il est impossible d'en arriver là avant que l'agriculteur ait acquis une certaine confiance dans le système. Il nous faut la pleine confiance des agriculteurs, ce qui veut dire identification de l'animal, et tout le reste. Si l'agriculteur pouvait être payé pour ce que la carcasse lui rapporte effectivement, ce serait probablement mieux que de voir des gens estimer ce chiffre en jetant un coup d'œil sur un animal vivant. Nous avons prévu, si nous pouvions en arriver à ce stade, qu'il serait possible, éventuellement, d'instituer une sorte d'encan télétype, comme on le fait actuellement pour le porc. Il ne s'agit pas là d'une recommandation à court terme; il s'agit plutôt d'une réalisation éventuelle.

Le président: Vous avez recommandé d'effectuer du travail expérimental de ce genre, ou certains essais dans l'Ouest du Canada; c'est-à-dire d'y faire les premiers essais.

M. Mackenzie: Nous avons fait certaines recommandations pour améliorer, par exemple, le classement sur rail; que le personnel qui pèse les animaux aient un permis, pour donner confiance à l'agriculteur.

M. Harries: L'autre question se rapportait à une recommandation minoritaire, à savoir: que le bœuf vivant soit vendu aux enchères. Pourquoi essayer de voir ce qu'il y a sous la peau de l'animal quand on peut enlever la peau de cet animal et effectivement voir et classer cette viande? Et voilà le tour est joué. Vous savez sans doute que le marché du bétail de Toronto est allé de l'avant et a vendu aux enchères des carcasses d'animaux. On possède aujourd'hui plus de renseignements que nous n'en avons fournis dans notre rapport et, si ces renseignements viennent appuyer ce genre de suggestions, il faudrait peut-être y donner suite. Par contre, si dans la pratique il est prouvé que ce système ne fonctionnera pas, ce sont là aussi des renseignements valables sur le processus de commercialisation.

[Text]

The Chairman: Then the return for a particular carcass would go to the particular farmer who marketed that animal, carried through the identification and then sold.

Mr. Harries: Yes. There is no sense using A-1 Angus sires and raising the best beef if you don't get paid for it. That is the argument. Heaven knows, today's system is at best pretty guessey. They get fooled, even the most experienced ones. In our commission we had a rather startling example to show that even the most experienced beef men could sometimes make rather important mistakes. That's why.

Senator Molgat: Could you expand on that? You refer to rail grading and auction of the rail grading carcass?

Mr. Harries: Yes.

Senator Molgat: How does that work? You would then have only custom plants.

Mr. Harries: That is right. Or there would be some percentage, or whatever kind of a deal they wanted to work out. It would be essentially a custom business. They would not take title. In other words, the farmer would own an animal until it was all dressed up and sold.

Senator Molgat: In the present system the plants are owned by individual packers.

Mr. Harries: Yes. They will custom-kill for you.

Senator Molgat: But once the animal is into, say, Canada Packers' plant, how do you then auction it at that point?

Mr. Harries: The way they did it here, I understand, was that they custom-kill them, and it proceeded through the marketing chain with the producer maintaining ownership. There are several ways you can do it.

Senator Molgat: The more uncertainty you remove about what you are dealing with the less hedging the buyer has to do.

Mr. Harries: That is right.

Senator Molgat: If he buys it as a live animal he has to protect himself and hedge.

Mr. Harries: The theory is that you push the risk to the guy who is least able to bear it, which is the producer. That is what is happening with our system now. In other words, "If there is any question we will pay you less." It was our view that the more certainty you could introduce, and the further you could introduce certainty, the more the producer will get paid. I think there is some pretty substantial evidence to support that.

The Chairman: Who would set the cost of slaughtering this animal and putting up the carcass, the tariff or customs charges, whatever you might call it? Who would you say should set it? Do you think it should be an act of Parliament in which a certain tariff or charge were allowed for that particular service? Do you think it should be so-called competition,

[Traduction]

Le président: Ainsi donc, le prix d'une carcasse donnée irait à l'agriculteur qui a commercialisé cet animal, qui en a assuré l'identification et l'a ensuite vendu.

M. Harries: En effet. Il est absolument inutile pour l'éleveur d'utiliser des reproducteurs Angus A-1 et de produire du bœuf de la meilleure qualité, s'il n'y trouve pas son profit. C'est là tout le débat. Dieu sait qu'il subsiste beaucoup d'incertitude dans le système actuel, même si les circonstances sont favorables. Les agriculteurs les plus expérimentés eux-mêmes s'y laissent prendre. Notre Commission s'est vue offrir un exemple assez étonnant qui démontre que même l'éleveur de bœufs le plus expérimenté peut parfois faire des erreurs très importantes. Voilà pourquoi nous pensons ainsi.

Le sénateur Molgat: Pouvez-vous préciser? Vous parlez du classement sur rail des carcasses et de leur vente aux enchères?

M. Harries: Oui.

Le sénateur Molgat: Comment cela se produit-il? Il n'y aurait alors que des usines d'abattage sur commande.

M. Harries: C'est exact. Ou il y en aurait un certain pourcentage, ou le nombre qui serait jugé à propos. Ce serait, d'autres genres de marchés. Ce serait, essentiellement, un abattage sur commande. Ils n'auraient pas de titres de propriété. En d'autres termes, l'agriculteur resterait propriétaire de l'animal, jusqu'à ce qu'il soit habillé et vendu.

Le sénateur Molgat: Sous le régime actuel, les entreprises de salaison sont la propriété de particuliers.

M. Harries: Oui. Elles abattent sur commande.

Le sénateur Molgat: Mais une fois que l'animal se trouve, disons, dans l'usine de Canada Packers, comment est-il vendu aux enchères?

M. Harries: Si j'ai bien compris, l'animal est abattu sur commande puis acheminé sur la chaîne commercialisation, demeurant, quant au reste, la propriété de l'éleveur. Il y a plusieurs façons de procéder.

Le sénateur Molgat: L'acheteur a d'autant moins raison de faire la contrepartie qu'il éprouve moins d'incertitude quand à l'objet de la transaction.

M. Harries: C'est exact.

Le sénateur Molgat: S'il achète l'animal sur pied, il doit se protéger en faisant la contrepartie.

M. Harries: C'est-à-dire qu'on reporte le risque sur celui qui est le moins en mesure de l'assumer, le producteur. C'est ce qui arrive dans le système actuel. En d'autres termes, «s'il y a un doute quelconque, nous vous paierons moins». A notre avis, plus vous favorisez un climat de certitude, plus le producteur retirera. Les faits démontrent assez, je crois, ce point de vue.

Le président: Qui, selon vous, fixerait le prix de l'abattage de l'animal, de la préparation de la carcasse, les droits de douanes ou toute autre taxe? Faudrait-il qu'une loi du Parlement prescrive un certain droit, pour un certain service? Ou encore, la prétendue concurrence, qui pourrait bien n'être pas très vive s'il y a peu d'entreprises de salaison?

[Text]

which may not be great competition if there are not many packers?

Would you have a type of beef act on the statute books, such as the Grain Act we have today, under which the Governor in Council, or some other authority, would set these tariffs, if we may call them so?

Mr. Harries: That is where Burns at present comes in. I would be afraid of that. I would think the best thing to do would be to give them a piece of the action. That is what they get today. You would just have to give them less, because they take such a risk.

The Chairman: If they would accept less.

Mr. Harries: Well, it is an industry that's not governed by wild competition.

The Chairman: I agree with you on that.

Senator Molgat: Can you see this happening on its own with some incentives, or would it only happen by legislation?

Mr. Harries: I think at this point, sir, I would not have a prescription as to how it would happen. I believe that it is a fragile idea in many respects, and I think it would have to be promoted by government. If it was a sensible idea, it would gradually be adopted. I can't tell you why the Ontario livestock people decided to try it. I can't say whether Canada Packers led the way or who did, or even Dominion Stores, but I believe it has to be encouraged by government. I think government will be more and more in the position of encouraging these things, rather than going out and trying to do them, which is one course that has not been very satisfactory.

Senator Molgat: So you see, then, two systems, one where there would be rail grading and auction of the carcass?

Mr. Harries: Yes.

Senator Molgat: And the other one pushing the further finishing and going to a boxed beef operation and then an auction, as well?

Mr. Harries: Yes.

Senator Molgat: You see these running parallel, and you see each one?

Mr. Harries: Yes. Buy them any way you want: buy them live; buy them dead; buy them packaged. They would all accommodate it. You see, if I may say so, senator, there was tremendous resistance to the idea of rail grading. It used to be that when you brought your cattle into the Calgary stockyards, the fellow went down the aisle with the buyer from Burns and they looked over the grading and said, "Now, there are half a dozen steers. Will you take so much for them?" That is how they sold them. Then we moved ahead to the idea of an auction and we had all these fellows all together and we moved to selling on a carcass rate. This business of selling on the rail has really improved, because you never used to get those fellows to quote you for prices on the rail. If you sent a bunch of steers—and I had this happen—they would give you an A-2 price, but they did not tell you what they were going to give you for the B's, you see, and so you would lose your socks.

[Traduction]

Y a-t-il, dans les statuts révisés, une loi sur le bœuf, comme il y en a une sur les grains, stipulant que le gouverneur en conseil, ou toute autre autorité, fixe ces droits, si je peux me permettre l'expression?

M. Harries: C'est là qu'intervient Burns. Je le craindrais. Je pense qu'il serait encore préférable de leur laisser une certaine initiative. C'est le cas actuel. Il suffit de leur donner moins, car ils prennent un si gros risque.

Le président: S'ils acceptent de recevoir moins.

M. Harries: C'est une industrie où la concurrence n'est pas effrénée.

Le président: Je suis d'accord avec vous sur ce point.

Le sénateur Molgat: Suffirait-il de quelques incitations ou s'il faudrait une loi?

M. Harries: Pour le moment, monsieur, je ne sais que recommander. Je pense seulement que c'est une idée fragile à bien des égards et, à mon avis, c'est le gouvernement qui doit la promouvoir. Si l'idée est bonne, elle sera adoptée peu à peu. Je ne peux pas vous dire pourquoi les agriculteurs de l'Ontario ont décidé d'en faire l'essai. Je ne sais pas si c'est Canada Packers, une autre entreprise, ou même Dominion qui a donné l'exemple, mais je pense que le gouvernement doit encourager cette initiative. A mon avis, il sera de plus en plus en mesure de promouvoir ces idées, au lieu de chercher à les appliquer lui-même, ce qui ne lui a pas tellement réussi.

Le sénateur Molgat: D'après vous, il y a donc deux systèmes: le classement sur rail et la vente aux enchères de la carcasse?

M. Harries: Oui.

Le sénateur Molgat: Dans le premier cas, il s'agirait de la finition et de la mise en carton du bœuf; dans le second, d'une vente aux enchères?

M. Harries: Oui.

Le sénateur Molgat: D'après vous, ces systèmes peuvent fonctionner parallèlement?

M. Harries: Oui. Vous pouvez acheter les animaux comme vous voulez: sur pied, morts ou emballés. On fait tout sur commande. Voyez-vous, monsieur le sénateur, il y a, si je puis m'exprimer ainsi, une grande résistance à l'idée du classement sur rail. Voici comment cela se passait: vous conduisiez votre bétail dans le parc à bestiaux de Calgary, un intermédiaire se présentait avec un acheteur de Burns et ils étudiaient le classement puis disaient: «Il y a une demi-douzaine de jeunes bovins, voulez-vous les vendre pour tant?» C'est ainsi que se faisait la vente. Nous avons ensuite adopté l'idée de la vente aux enchères, au cours de laquelle se réunissaient tous les intermédiaires, puis il y a eu la vente d'après la carcasse. La vente sur rail s'est nettement améliorée, car vous ne pourriez jamais demander à ces hommes de vous fixer le prix sur rail. Si vous envoyiez un troupeau de jeunes bovins, comme cela m'est arrivé, ils vous attribuaient un prix A-2, mais ils ne vous

[Text]

Sure, you would get a good price on the A's too, but if you had some over-fat ones, or ones that did not grade A at all, they would just take the socks right off you, because no one had said what price you would get for those, but more particularly with B-2 cows. However, now just automatically we can phone them up and ask what they will give you and they will say, "Well, A-2 is such-and-such and A-3 is so-and-so," and if you ask them they will give you the B prices. So my suggestion to you is that the system is now better than it was a couple of years ago.

The Chairman: This is rail grading?

Mr. Harries: Rail grading, sir; sure.

The Chairman: Are you sure you are getting paid for your own animal?

Mr. Harries: Generally. We had some evidence before the Commission that once in a while there was a mistake. There is no question that that can happen, from the evidence we heard.

The Chairman: Once it can be proved.

Mr. Harries: Yes.

The Chairman: But it was an honest effort.

Mr. Harries: Yes; that system can be improved.

The Chairman: But you feel that it was an honest effort?

Mr. Harries: Yes.

The Chairman: And, undoubtedly, it seems that it was, but that is the question that is in the producer's mind. He sells a steer on a rail grade basis and asks, "When it gets on the rail, am I paid for my steer or somebody else's steer?"

Mr. Harries: Yes; we ask for the tag. You know, when they knock it on the head and slaughter it, somebody has to transfer that tag from the dead animal to the beef and that is where you get into trouble. But the evidence that we heard, Mr. Chairman, was that there was one instance, I think, that we heard of.

Mr. Mackenzie: Yes, a very little one. The fear of that, I think, is in their minds.

The Chairman: That is where the government inspectors and so on might be around.

Mr. Mackenzie: There were other techniques that could have been used.

The Chairman: Is this the kind of system, basically, that you have in selling hogs today, let us say in Alberta, or is there a great deal of difference between the system you are advancing and railroading of hogs?

Mr. Harries: Essentially it is the same type of system.

Mr. Mackenzie: I think it is important to recognize that we did have a difference of opinion amongst ourselves with respect to this question of auctioning.

[Traduction]

disaient pas ce que vous pouviez demander pour les animaux de la catégorie B; vous jouez donc perdant. Évidemment, vous obteniez également un bon prix pour les animaux de la catégorie A, mais s'il y en avait qui étaient particulièrement gras, ou qui n'étaient pas de la catégorie A, vous étiez lésé, car personne ne vous avait dit le prix que vous pouviez demander pour ces animaux, surtout pour les vaches de la catégorie B-2. Mais maintenant nous pouvons leur téléphoner et leur demander de nous fixer un prix, ils nous répondront: «Pour A-2, c'est tant et pour A-3, c'est tant» et ils nous attribuent des prix de la catégorie B si nous le leur demandons. A mon avis le système actuel est meilleur que celui qui existait il y a environ deux ans.

Le président: Vous parlez du classement sur rail?

M. Harries: Oui monsieur, précisément.

Le président: Êtes-vous sûr de toucher le montant provenant de la vente de votre animal?

M. Harries: Généralement, oui. Mais nous avons prouvé à la Commission qu'il se produisait de temps à autre des erreurs. Or, d'après le témoignage que nous avons entendu, il n'est plus question que cela se reproduise.

Le président: Si l'on peut prouver.

M. Harries: Oui.

Le président: Mais c'était un effort honnête.

M. Harries: Oui, on peut améliorer ce système.

Le président: Pensez-vous que ce fut un effort honnête?

M. Harries: Oui.

Le président: Cela ne fait aucun doute, mais c'est la question que se pose tout producteur. Il vend un jeune bœuf classé sur rail et se demande si, une fois que son bœuf est sur rail, il sera payé pour son animal ou pour celui de quelqu'un d'autre.

M. Harries: Nous demandons l'étiquette. Vous savez, lorsque l'animal est abattu, l'étiquette doit être placée sur l'animal traité, et c'est là que se produisent les erreurs. Mais d'après le témoignage que nous avons entendu, monsieur le président, il ne s'est produit, je crois, qu'une erreur.

M. Mackenzie: Oui, une erreur minime. A mon avis, il s'agit plus de crainte qu'autre chose.

Le président: C'est pour cette raison que le gouvernement peut envoyer des inspecteurs.

M. Mackenzie: On aurait pu utiliser d'autres techniques.

Le président: Est-ce le système qu'on applique actuellement pour la vente des porcs, disons en Alberta, ou y a-t-il une grande différence entre le système que vous préconisez et celui où l'on expédie les porcs?

M. Harries: Il s'agit essentiellement du même système.

M. Mackenzie: Il importe, je crois, de reconnaître que nous avons des points de vue différents au sujet de la vente aux enchères.

[Text]

Senator Molgat: We would be happy to hear, I presume, the majority opinion?

Mr. Mackenzie: I found difficulty, I must say, myself, in visualizing if this auction system would work, but I did not foresee the possibility that we could get into the boxed beef and the packer-produced boxed beef and you could, then, have a teletype kind of auction, such as is used for hogs. The sellers say that they have so much for sale, at such-and-such a point, of grade so-and-so, and the buyers are watching the teletype and they punch the "buy" button, and the fellow who punches the "buy" button gets it. But in this way you could have the smaller producer getting the benefit of getting in on an auction. However, I am sure myself that this is something that could only be developed over a good many years. You cannot just start such a system as this. However, we think that a start could be made if the government would accept the recommendation that the carcasses should be put into final cuts and into boxes at the point of slaughter. The way they could do it would be to give notice and say that, "After such-and-such a time, so many years from now, we are going to prevent shipment of naked carcasses across provincial boundaries," and this would be quite within their power, I would think. If they gave notice of this, I think people would get on the bandwagon and do the needful. However, we are not inclined to pose as constitutional experts, but we think that there are practical ways in which the government could bring this about.

Senator Molgat: And in your view this would be one of them, to say that carcasses will not move?

Mr. Mackenzie: Naked carcasses over provincial boundaries. That is not an unreasonable thing to do. I do not know if you would do it under the food and drug legislation.

Senator Molgat: Do you think there are sanitary grounds for it?

Mr. Mackenzie: Yes; we think this is very important. The sanitary conditions would be very much improved. We thought there were ways and means of achieving that objective by serving notice that in the future it would be the intention of the government to bring in this type of regulation.

Mrs. Patry-Cullen: Also, in the meantime it would improve the whole situation, I believe, in the slaughterhouses.

Mr. Mackenzie: Also, we did make suggestions as to how one would go about experimenting with it and obtaining support.

Senator Molgat: This gives rise to a comment which you mentioned at the outset, Mr. Mackenzie, and which Mrs. Patry-Cullen later mentioned; that is, to establish some type of labeling system whereby if it is called something in the Maritimes it is called the same thing in British Columbia. Have the Americans established that kind of system, or do they still have a great variety of names?

Mrs. Patry-Cullen: They have enacted some legislation in that regard, I believe. If you are interested in this, senator, I will mail further information to you. I would not like to say that they have enacted legislation with respect to beef cuts, as we did, without being sure. I do not want to ask Mr. Wasik

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Nous aimerions, je suppose, connaître l'opinion de la majorité?

M. Mackenzie: Je dois admettre qu'il m'est difficile de concevoir ce système de vente aux enchères, car je ne vois pas comment nous pouvons, dans le cas du bœuf mis en boîte et du bœuf emballé, avoir une vente aux enchères par télétype, comme dans le cas des porcs. Les vendeurs disent qu'à tel moment ils ont tant de bovins à vendre, de telle catégorie et les acheteurs regardent le télétype et pressent le bouton «achat», et celui qui presse ce bouton, l'emporte. Mais dans ce cas, il se peut qu'un petit producteur profite d'une vente aux enchères. Cependant, je suis convaincu qu'il faudra bien des années pour mettre au point un système. On ne peut pas établir un système du jour au lendemain. Mais à notre avis, on peut franchir le premier pas, si le gouvernement accepte la recommandation selon laquelle les carcasses doivent être découpées en morceaux définitifs et mises en carton, au moment de l'abattage. Il peut, à cet égard, donner un préavis et dire qu'après un certain temps, tant d'années à compter d'aujourd'hui, il va interdire que des carcasses nues soient expédiées d'une province à l'autre; à mon avis, il serait tout à fait en droit de le faire. S'il les informe à l'avance, je pense que les gens se décideraient à faire le nécessaire. Nous ne voulons pas nous considérer comme des spécialistes du droit constitutionnel, mais nous pensons que le gouvernement peut adopter à cet égard des mesures pratiques.

Le sénateur Molgat: Et à votre avis, l'une d'entre elles serait d'interdire l'expédition des carcasses?

M. Mackenzie: Des carcasses nues, d'une province à l'autre. Ce n'est pas déraisonnable. Je ne sais pas s'il procéderait en vertu de la Loi sur les aliments et drogues.

Le sénateur Molgat: Pensez-vous qu'une question d'hygiène l'en justifierait?

M. Mackenzie: Oui; nous estimons que c'est très important. Les conditions hygiéniques s'en trouveraient nettement améliorées. À notre avis, il est possible d'y arriver en faisant savoir que le gouvernement a l'intention d'adopter ce genre de règlement.

Mme Patry-Cullen: Cela améliorerait également, je pense, la situation dans les abattoirs.

M. Mackenzie: Nous avons également formulé des recommandations quant à la façon dont on peut entreprendre l'expérience et obtenir l'appui du public.

Le sénateur Molgat: Ce qui nous ramène à une remarque que vous avez faite au début, Monsieur Mackenzie, et que Mme Patry-Cullen a reprise plus tard; il s'agit du système d'étiquetage: il faut utiliser la même appellation des Maritimes à la Colombie-Britannique. Les États-Unis ont-ils adopté ce système ou conservent-ils des noms divers?

Mme Patry-Cullen: Je crois qu'ils ont adopté une loi à cet égard. Si cela vous intéresse, Monsieur le sénateur, je vous ferai parvenir d'autres renseignements. Je ne voudrais pas dire, sans en être certaine, qu'ils ont, comme nous, adopté une loi concernant les morceaux de bœuf. Je ne veux pas poser la

[Text]

about that, because he probably does not want to say anything about that today. Perhaps he might say something about that tomorrow.

I think they are more advanced than we are. I should say that my first comment regarding labeling was with regard to the names of the cuts. In our report we also emphasized greatly a need to change the grading system imposed by the federal government. I think it is a shame that this does not serve the consumer. I do not understand how retailers can use grade A and grade B beef in their advertising if it is not carried through to the retail cuts at the retail counter.

I would hope the Senate committee would support me in that fight.

The Chairman: I think that is an excellent suggestion.

Senator Molgat: I am very interested in your comments in this regard because I, too, received complaints from producers. The retail stores usually deal in steers, and we rarely see the word "heifer" at all, yet there are an equal number of heifers to steers, apparently.

Mrs. Patry-Cullen: At the time of the public hearings the board of directors of Dominion Stores Limited decided to buy heifer beef as well as steer beef. The press confronted them with this and they said they were buying heifer beef.

Perhaps this is a small item, but not when one considers that Dominion Stores Limited is the largest retailer of beef in the country. Even if it were only in a good advertising sense and to project the image they were selling only the best of steer beef to the consumers, they were damaging the heifer beef market out west. I think we should congratulate Dominion Stores Limited for changing their buying policies. They did not wait for our final report to do this. As I said, this happened during the hearings.

The Chairman: Do you know of any place where labeling of grades is carried forward now?

Mrs. Patry-Cullen: I am still caught by the bug of the food industry. Last summer, while in a Steinberg store in Montreal, I noticed some cuts were labeled grade A and others were not labeled at all. I asked the meat manager why this was so and he said that it speaks for itself. On asking him what he meant, he said, "Because it is not grade A, I suppose." Then I indicated that it was being sold within the same display counter and asked him why this was so, and he said he didn't know.

I put out some unofficial requests to some retailers in this regard. A few of them said that if the government forced them to put on these labels, then they would just do that. Space is available on the cuts of beef now, and instead of writing "guaranteed beef" and "guaranteed meats" in both official languages, I think it would be more helpful to indicate what type of beef it is.

[Traduction]

question à M. Wasik, car il ne tient probablement pas à dévoiler quoi que ce soit pour le moment. Il nous dira peut-être quelque chose à ce sujet demain.

Je pense qu'ils sont plus avancés que nous. Je dois dire que mes premiers propos au sujet de l'étiquetage concernaient le nom des morceaux. Dans notre rapport, nous avons également beaucoup insisté sur la nécessité de changer le système de classement imposé par le gouvernement fédéral. Je regrette que ce ne soit pas au profit des consommateurs. Je ne comprends pas pourquoi, dans leurs annonces publicitaires, les détaillants peuvent distinguer, dans le cas du bœuf, la catégorie A et la catégorie B, si cette distinction ne s'applique pas aux morceaux vendus au détail.

J'espère que le Comité sénatorial m'appuiera sur ce point.

Le président: Je pense que c'est une excellente proposition.

Le sénateur Molgat: J'aimerais beaucoup connaître votre point de vue à ce sujet, car j'ai reçu, moi aussi, des plaintes des producteurs. Les détaillants parlent généralement de jeunes bœufs et nous voyons rarement le mot "génisse"; or, il y a apparemment un nombre égal de jeunes bœufs et de génisses.

Mme Patry-Cullen: Au moment de l'audience, le conseil d'administration de Dominion Stores Limited a décidé d'acheter aussi bien des jeunes bœufs que des génisses. Lorsque la presse l'a interrogé à ce sujet, il a répondu qu'il achetait des génisses.

Cela n'a peut-être pas beaucoup d'importance, mais il faut également considérer que Dominion est le plus gros détaillant de bœuf au Canada. Même si la publicité était bonne et que la société en question voulait donner l'image qu'elle ne vend que de la viande de jeune bœuf d'excellente qualité, elle ruinait le marché de la génisse dans l'Ouest. Je pense que nous devons féliciter Dominion d'avoir changé leur politique d'achat. Ils n'ont pas attendu notre rapport définitif pour le faire. Comme je l'ai dit, cela s'est passé au moment de l'audience.

Le président: Savez-vous où se fait l'étiquetage des catégories?

Mme Patry-Cullen: Je m'intéresse toujours à l'industrie alimentaire. Je me trouvais l'été dernier, dans un magasin Steinberg à Montréal, j'ai remarqué que certains morceaux portaient la mention catégorie A alors que d'autres n'avaient pas d'étiquette. J'en ai demandé la raison au chef du rayon des viandes et il m'a répondu que c'était assez clair. Je lui ai demandé de préciser ce qu'il entendait par là, et il a dit: "Parce que ce n'est pas la catégorie A, je suppose". Puis, je lui ai demandé pourquoi les morceaux en question étaient disposés dans le même bac que les autres, il m'a répondu qu'il ne savait pas.

J'ai posé à cet égard quelques questions officielles à certains détaillants. Ils ont dit qu'ils apposeraient des étiquettes, si le gouvernement les y forçait. On prévoit maintenant un espace sur les morceaux de viande et, au lieu de marquer "bœuf garanti" et "viande garantie" dans les deux langues officielles, je pense qu'il serait plus utile d'indiquer le genre de bœuf.

[Text]

The Chairman: Do you think a law of the land providing for the proper labeling of meats as to grade is something within the constitutional jurisdiction of the federal government, or is it within the constitutional jurisdiction of the provinces?

Mrs. Patry-Cullen: If you take as an example other perishable products, such as oranges, tomatoes, potatoes, you will see that the size, country of origin, and so forth is indicated on them. In the case of beef, there is no information on the cut. You do not know whether you are eating heifer or steer; nor do you know the country of origin. In so far as perishable products are concerned—and I do not think I am wrong on this—the country of origin has to be printed on them in both official languages.

The Chairman: So this is an example whereby the federal government has some jurisdiction, is it?

Mrs. Patry-Cullen: That is my impression.

Mr. Mackenzie: I would imagine so, but I am not a constitutional lawyer. Perhaps you could ask your colleague, Senator Forsey.

The Chairman: He would find a way of doing it.

Mrs. Patry-Cullen: Another point I should like to raise is that in the Montreal market we bought what was called "western beef" for years. During the public hearings it came out that the western beef was beef coming from west of Montreal and not necessarily from the far west.

The Chairman: We can produce some poor beef in the west, too. Simply because it is from the west it does not guarantee it to be good beef. I think your comments on labelling are excellent.

If I might make a public suggestion, I would suggest that Senator Molgat give some thought to this whole subject and that he get the Law Clerk of the Senate and other legal people to assist him in drafting a bill. I think it would be well within the competence of a senator to initiate this, because it would not be one whose chief purpose is the expenditure of money, but something which has to do with quality, grading, and so forth. I think it would be useful to raise this sort of thing in the Senate, and I believe it would receive a great deal of support.

Senator Molgat: Have your investigations indicated that it would be realistic to have nationwide labelling whereby if it is called a "rib roast" in the west, it would be called a "rib roast" in Newfoundland?

Mr. Mackenzie: There are two separate subjects, one being the grade of the animal and the other being the identification by cut. I am not sure that we can bring about identification by cut, but the matter of grading rests on federal grading legislation.

Mrs. Patry-Cullen: We were told that we simply could not have uniformity of names of cuts across the country. Perhaps it is the case that western beef have more ribs than eastern beef! We are talking about the same animal, so why not have a uniform set of names for the various cuts?

[Traduction]

Le président: A votre avis, est-ce au gouvernement fédéral ou à l'administration provinciale d'adopter une loi stipulant qu'il faut étiqueter la viande comme il se doit, compte tenu de la catégorie?

Mme Patry-Cullen: Si vous prenez comme exemple d'autres produits périssables, comme les oranges, les tomates et les pommes de terre, vous verrez qu'ils portent mention de la catégorie, du pays d'où ils viennent etc. Dans le cas du bœuf, il n'y a aucun renseignement sur les morceaux. Vous ne savez pas si vous êtes en train de manger de la génisse ou du jeune bœuf et vous ne connaissez pas non plus le pays d'origine. En ce qui concerne les produits périssables, et je ne pense pas que j'ai tort à ce sujet, il faut indiquer le pays d'origine dans les deux langues officielles.

Le président: Cette obligation relève donc du gouvernement fédéral, n'est-ce pas?

Mme Patry-Cullen: C'est mon avis.

M. Mackenzie: C'est aussi le mien, mais je ne suis pas spécialiste du droit constitutionnel. Vous pouvez peut-être demander à votre collègue, le sénateur Forsey.

Le président: Il trouverait un moyen.

Mme Patry-Cullen: Je tiens également à signaler que, sur le marché montréalais, nous avons, pendant des années, acheté ce que l'on appelait «du bœuf de l'Ouest». Or il ressort des audiences que ce bœuf venait de l'ouest de Montréal, et pas nécessairement de l'ouest du Canada.

Le président: Nous pouvons également produire dans l'Ouest du bœuf de mauvaise qualité. Le fait qu'il vient de l'Ouest ne garantit pas qu'il soit de bonne qualité. Je pense que vous avez fait d'excellentes observations sur l'étiquetage.

Si vous le permettez, je propose que le sénateur Molgat exprime son opinion sur toute la question et qu'il demande au greffier du sénat et à d'autres juristes de l'aider à rédiger un projet de loi. Je pense qu'il est tout à fait dans les attributions d'un sénateur de prendre cette initiative, car il n'est pas question de budget mais de la qualité, de l'étiquetage par catégorie, etc. A mon avis, il importe de soulever ce point au Sénat et je pense que nous recevrons un grand appui.

Le sénateur Molgat: Avez-vous mené une enquête pour savoir s'il est réaliste d'adopter la même appellation dans tout le pays, c'est à dire appeler «côte de bœuf», par exemple, aussi bien dans l'Ouest que dans Terre-Neuve?

M. Mackenzie: Cette question comporte deux volets: la classification de l'animal et le choix des noms des divers morceaux de viande. Je ne suis pas certain que nous soyons habilités à dicter une nomenclature pour les diverses coupes de viande, mais je sais que la question de la classification relève d'une loi fédérale.

Mme Patry-Cullen: Quelqu'un nous a affirmé que nous ne pouvions simplement pas assurer l'uniformité des noms des morceaux de viande au Canada. Peut-être est-ce parce que le bœuf de l'Ouest possède plus de côtes que celui de l'Est! Puisqu'il s'agit du même animal, pourquoi ne pourrions-nous

[Text]

The Department of Agriculture has made some progress in this regard. The matter of the labelling of beef has some very significant consequences for the Prices Review Board, as one example. How can one compare cuts of beef, for example, without knowing the grades? For one single cut of beef, we discovered 34 different names in use across Canada. How can one compare the prices of beef cuts in those circumstances?

Mr. Mackenzie: I believe that in our recommendations we pointed out that the matter of nomenclature was something that would have to be worked out with the various provincial authorities.

Senator Molgat: But the grading, in your view, should be more consumer-oriented?

Mrs. Patry-Cullen: Definitely. It should serve the consumer as well as the producer. Why not? Grading is used in advertisements to attract the consumer.

Senator Olson: I had something to do with the grades to be put on beef. Those are producer grades and really have only value for a producer. The grade reflects the value of the animal in terms of the amount of fat, the age, and so forth. Once the animal is slaughtered and put into consumer condition, the grades no longer have any significance. By way of example, grade A hamburger, which is the best hamburger one can get, comes from a grade D cow.

The producer grade is not meant to establish the quality or nutritional value of the meat; rather, it is to establish the value of the animal to the producer. Were we to carry those same grades forward, they would not have the same significance or value to the consumer.

I have no objection to the grades being used at the retail level, but I think there ought to be a set of consumer grades that would have some significance and importance to the consumer.

To take a further example, the main significant difference between grade A and grade B is the fat cover. The same quality steak can be made from a grade B animal as can be made from a grade A animal by simply cutting off a whole lot of fat; but if, as you recommend, the producer grades were carried forward, that steak would show up as grade B quality meat, which it is not once it has been trimmed of fat and put into consumer condition.

I do not want to pose as an expert on all of this, but the suggestion that the producer grades follow through the whole system and be stamped on the consumer product is really, in my view, not a valid suggestion. The various grades simply would not mean the same thing at the consumer level as they do at the purchaser level.

[Traduction]

pas établir une même nomenclature pour les diverses pièces, qu'elle qu'en soit la provenance?

Le ministère de l'Agriculture a eu un certain succès à cet égard. La question de l'étiquetage du bœuf est lourde de conséquences pour la Commission de révision des prix, par exemple. Ainsi, comment peut-on comparer des morceaux de bœuf sans en connaître la catégorie? Pour un seul morceau de bœuf, nous avons constaté qu'il existait 34 dénominations différentes au Canada. Comment, dans ces circonstances, comparer les prix des morceaux de bœuf?

M. Mackenzie: Je crois que dans nos recommandations, nous avons mentionné que la nomenclature des morceaux de bœuf était un problème qu'il fallait régler, en collaboration avec les autorités provinciales.

Le sénateur Molgat: Mais, croyez-vous que la classification devrait se faire davantage en fonction du client?

Mme Patry-Cullen: Définitivement. Elle devrait se faire autant en fonction des besoins du consommateur que de ceux du producteur. Pourquoi pas? Les catégories ne sont-elles pas utilisées dans les annonces destinées à attirer l'attention du consommateur?

Le sénateur Olson: J'ai déjà participé à l'imputation des catégories du bœuf. Celles-ci sont octroyées au producteur et ne représentent vraiment quelque chose que pour lui. La catégorie dicte le prix de l'animal, en fonction de sa teneur en gras, de son âge, et ainsi de suite. Une fois que l'animal est abattu et offert au consommateur dans un emballage approprié, les catégories n'ont aucune importance. Ainsi, un morceau de bœuf haché de catégorie A (la meilleure que l'on puisse acheter), peut très bien provenir d'un bovin de classe D.

La catégorie octroyée au producteur n'a rien à voir avec la qualité ou la valeur nutritive de la viande; au contraire, elle sert à définir le prix que le producteur obtient pour son animal. Si nous devons conserver les mêmes catégories, celles-ci n'auraient ni la même importance ni la même valeur pour le consommateur.

Je ne m'oppose nullement à ce que les catégories soient utilisées pour la vente au détail, mais je crois qu'il devrait exister, pour le consommateur, un autre type de catégorie qui aurait pour lui un sens et une certaine importance.

Prenons un autre exemple. La principale différence entre la catégorie A et la catégorie B réside dans l'épaisseur de la couche de gras. Un steak de même qualité peut provenir d'un animal de catégorie B tout aussi bien que d'un animal de catégorie A, si l'on prend soin d'enlever une bonne quantité de gras; mais si, comme vous le proposez, les catégories octroyées au producteur étaient conservées, ce steak serait étiqueté comme viande de qualité B, peu importe s'il a été dépouillé de son gras avant d'être emballé.

Je ne me prétends pas expert en la matière, mais la proposition voulant que les catégories octroyées au producteur demeurent les mêmes, jusqu'à ce que le produit soit offert au consommateur sous une étiquette donnée, n'est vraiment pas valable, à mon avis. Les diverses catégories n'auraient nullement la même signification au niveau du consommateur qu'au niveau du vendeur.

[Text]

Mrs. Patry-Cullen: That being so, then must be strong pressure on the retailers not to use the grading system as an advertising tool. The ordinary consumer reading the newspaper ads, or listening to television commercials, takes the grade into consideration when purchasing meat products. I have some knowledge in this area, having been General Director of Advertising for Steinberg's for five and one-half years. The ordinary consumer assumes that grade A is better than grade B.

To my mind, the grading system is an advertising tool that should not be used at the retail level. If it is to be used, it should be accompanied by an explanation of the grades, and I do not think the retailers would be bothered with that. They would simply choose not to make reference to grades in their advertisements.

The Chairman: Certainly, we will look into that further. Do you have any further questions, Senator Olson?

Senator Olson: No, Mr. Chairman.

The Chairman: Senator Molgat.

Senator Molgat: I would like to go back now to the matter of nomenclature. Is it realistic to have a national nomenclature?

Mrs. Patry-Cullen: Yes, definitely. Let us take Statistics Canada. Ils vont établir le coût de la vie, le coût des produits alimentaires; ils vont établir le coût du bœuf au détail selon la coupe de bœuf. Ils ne sont pas pour dire «du bœuf dans la ronde» dans l'Alberta et «du bœuf dans le sirloin» au Québec. Alors, que le nom soit le même pour les mêmes coupes de bœuf, pour des fins de comparaison officielle, c'est très important.

Le sénateur Molgat: Et c'est très pratique.

Mme Patry-Cullen: Et c'est pratique, ça va uniformiser le marché. Ça va peut-être réduire les chicanes de famille. Comme par exemple, moi qui habite l'Ontario à l'heure actuelle, comme je disais à ma brue: j'ai acheté du «sirloin» à tant la livre, et vous autres à Montréal? Là elle dit non, ce n'est pas la même coupe que j'ai prise. Alors nous parlerons tous le même langage. C'est pour ça, d'ailleurs, qu'ils ont uniformisé la nomenclature ou la catégorie, la classe des produits périssables. Comme, par exemple, les oranges. Si vous parlez d'oranges en Ontario et d'oranges au Québec, vous avez le même numéro, la même grosseur sur le même produit. Oui—le représentant de Dominion dit oui.

Le sénateur Molgat: Et, les détaillants, eux, peuvent s'accommoder d'un système sans—

Mrs. Patry-Cullen: We were told by some witnesses that, in some cases, terrible games were being played at the retail counter by some retailers. They were more or less accusing each other. It seems to me you would have to ask the retailers whether they could live with such a system. For those who are playing games with it, it might be annoying, but I see no reason why the others could not live with it. It might mean a

[Traduction]

Mme Patry-Cullen: Il faudrait donc insister fortement auprès des détaillants pour qu'ils n'utilisent pas le système de classification comme instrument de publicité. Le consommateur moyen qui lit les annonces publiées dans les journaux, ou qui écoute les commerciaux à la télévision, tient compte de la catégorie, lorsqu'il achète un morceau de viande. J'en sais quelque chose, ayant été directeur général de la publicité chez Steinberg, pendant cinq ans et demi. Le consommateur moyen est convaincu que la catégorie A est meilleure que la catégorie B.

À mon avis, le système de classification est un instrument de publicité qui ne devrait pas être utilisé au niveau du détail. Ou alors, il devrait se doubler d'une explication de la signification des catégories, et je ne crois pas que les détaillants soient intéressés à s'en soucier. Ils préféreraient, tout simplement, ne pas mentionner les catégories dans leur publicité.

Le président: Nous y regarderons certainement de plus près. Avez-vous d'autres questions, Sénateur Olson?

Le sénateur Olson: Non, monsieur le président.

Le président: Sénateur Molgat.

Le sénateur Molgat: J'aimerais revenir à la question de la nomenclature. Est-il réaliste d'espérer imposer une nomenclature nationale?

Mme Patry-Cullen: Oui, certainement. Prenons le cas de Statistique Canada. They are going to fix the cost of living and the cost of food products; they are going to fix the cost of retail beef according to beef cuts. Since it is not desirable that we say "round beef" in Alberta and "sirloin steak" in Québec, make sure that the same name apply for each one of the beef cuts accross Canada. Thus, it will be easier to establish official comparisons. That is very important.

Senator Molgat: And it is also very practical.

Mrs. Patry-Cullen: Indeed it is very practical, it would put uniformity in the market. It might also put an end to family disturbances. As for example, I am presently living in Ontario, and the other day, I was telling my daughter-in-law the price I paid for a pound of sirloin steak. When I asked her "What about you in Montreal", she answered that she did not buy the same cut and, therefore, the price could not be the same. If you happen to establish official names for the beef cuts, we will all speak the same language. This explains the standardized nomenclature or the category, I mean the category of perishable products. Take oranges for example. If you buy oranges in Ontario and oranges in Quebec, you get the same number, the same size for the same product. Yes, that is what the Dominion salesman says.

Senator Molgat: And the retailers on their side can get used to one system without . . .

Mme Patry-Cullen: Certains témoins nous ont affirmé que, parfois, ces catégories représentaient tout un enjeu au comptoir de certains détaillants. Ils se sont plus ou moins accusés l'un l'autre. Il me semble qu'il vous faudrait demander aux détaillants s'ils s'accommoderaient d'un tel système. Ceux qui s'en servent comme d'un enjeu pourraient le trouver ennuyeux, mais je ne vois pas pourquoi les autres ne pourraient pas s'y

[Text]

little more work for them, but if they are ready to do it, it would probably be better received by the consumer to read the advertising with grade A, or whatever. I personally know that there is a difference in the tenderness of beef which has more fat. It is more tender, so as a consumer I should go by grade only.

Mr. Mackenzie: I do not think that the problem is any more difficult in getting a standard nomenclature in beef cuts than it is in a great many other commodities that are traded.

I can remember back in the old Wartime Prices and Trade Board days, we had to define furs because we had to set prices on furs. We ran into all kinds of problems with the names of furs. You know a Hudson seal has nothing to do with a seal. I remember asking one furrier what kinds of mink there were and he said there were two kinds of mink, "mink and fickle mink." I do not think the situation in beef is any more different than it is in many other instances. But I am not suggesting you can do it merely by passing a law. I think there would have to be agreement among the various people concerned.

Mrs. Patry-Cullen: When you were asking me that question, you probably thought about retailers saying that they have their particular cut. Is that what you were saying?

Senator Olson: In part, yes.

Mrs. Patry-Cullen: Well, they may call it "à la Diane" or whatever. This is where their creativity could come in. But then, let us talk about the beef cut. From what part of the beef does that piece come which they might cut half an inch or two inches high? What part of the beef does it come from? This is what we want to know. The argument they have been using is that they know that there are special consumers around their stores and so they have a special cut. All right, so it is a special cut, but from what part of the beef does it come?

Senator Inman: I would just like to remark that I think the consumer today does not know enough about these things. If there was some way of educating the consumer to know beef, it would be a good thing. I think three-quarters of the customers do not know beef either from the point of view of texture or colour when they buy it.

Mrs. Patry-Cullen: This is true, but I think some retailers have been really quite co-operative in that way. I think that Dominion Stores have made a real effort to explain about hamburger, and the IGA have made a real effort to explain the difference between grade C, or what they call "budget beef", and grade A beef. But so far as cuts are concerned, I am sure that there are many, many consumers who do not know what is involved, and I am sure the Department of Agriculture

[Traduction]

habituer. Cela pourrait entraîner une légère augmentation de leur charge de travail, mais s'ils étaient prêts à l'accepter, le consommateur serait probablement beaucoup mieux servi, car il pourrait lire les annonces, en connaissant le sens donné aux diverses catégories, que celles-ci soient A ou non. Je sais personnellement qu'il existe une différence dans la tendreté d'un morceau de boeuf plus gras. Il est plus tendre. En tant que consommateur, je de vrais pouvoir me fier à la catégorie uniquement.

M. Mackenzie: Je ne crois qu'il soit plus compliqué d'établir une nomenclature normalisée pour les morceaux de boeuf, que ce ne l'est pour un grand nombre d'autres produits qui sont offerts en vente.

Je me souviens qu'à l'époque de l'ancienne Commission des prix et du commerce eu temps de guerre, il nous fallait définir les catégories de fourrure pour en fixer le prix. Nous avons eu toutes sortes de problèmes, lorsque nous avons voulu adopter une nomenclature à ce sujet. Vous savez tous que la fourrure dite «phoque de l'Hudson», qui est en fait du rat musqué, n'a rien à voir avec le phoque. Je me souviens d'avoir demandé à un fourreur de quelle sorte de vison il s'agissait et il m'a répondu qu'il existait deux sortes de vison: le vison véritable et l'imitation de vison. Je ne crois pas que la situation du boeuf diffère tellement de celle des autres produits. Je ne veux pas toutefois prétendre qu'on pourra arriver à imposer une nomenclature simplement en adoptant une loi. Je crois qu'il faudrait qu'il y ait entente entre les parties concernées.

Mme Patry-Cullen: Lorsque vous me posiez cette question, vous songiez probablement aux détaillants qui prétendent avoir leur propre nomenclature, n'est-ce pas? Est-ce là le sens de votre question?

Le sénateur Olson: En partie, oui.

Mme Patry-Cullen: En effet, un détaillant peut bien adopter un nom comme «A la Diane» ou n'importe quel autre. C'est là que sa créativité entre en jeu. Mais revenons à nos morceaux de boeuf. De quelle partie du bovin vient cette tranche d'un ou deux pouces d'épaisseur? De quelle partie du bovin provient-elle? C'est ça que nous voulons savoir. Évidemment, le détaillant prétend qu'il existe certains clients qui attachent beaucoup d'importance au nom spécial donné au morceau qu'ils achètent. Très bien, offrons-leur un morceau spécial, mais indiquons-lui de quelle partie du bovin il provient.

Le sénateur Inman: J'aimerais simplement souligner qu'à mon avis, le consommateur d'aujourd'hui n'est pas suffisamment renseigné à ce sujet. S'il y avait moyen de le renseigner et de lui faire mieux connaître le boeuf, ce serait une bonne chose. Je crois que les trois quarts des consommateurs ne connaissent rien du boeuf, ni sa texture ni sa couleur.

Mme Patry-Cullen: C'est bien vrai, mais je crois que certains détaillants leur sont vraiment d'un bon secours à cet égard. Ainsi, les magasins Dominion se sont vraiment efforcés de renseigner le consommateur sur la viande hachée; de leur côté, les magasins IGA ont fait de même pour faire apprécier au consommateur la différence entre la catégorie C, ou ce qu'ils appellent le «boeuf budget» et la catégorie A. Mais en ce qui concerne les morceaux de viande, je suis certain qu'il existe

[Text]

has a lot of brochures available explaining the different cuts of beef, but nobody knows about it.

Senator Inman: I think it is also helpful that some stores send out brochures with pictures of the various cuts on them. At the same time, while a lot has been said about prime rib, between one prime rib and another prime rib there can be a lot of difference.

Mrs. Patry-Cullen: That could go as a good recommendation to retailers, and I am sure, senator, that if you were to pursue your recommendation to the retailers it would carry a lot of weight. They might even think twice about inserting it in their regular advertisements. It is a good recommendation.

The Chairman: Your recommendation 10 says that all freight rebates paid by packers to wholesalers in Montreal should cease. Would you tell us how this should be brought about?

Mr. Mackenzie: I think what we said was that there should at least be some way in which they could be made public. They could be reported in some way so that they would become public knowledge. I do not know how you would go about stopping them, other than by making them public.

The Chairman: There are certain practices in the grain business that are outlawed under the Canada Grain Act. I don't know whether it would be appropriate to outlaw this practice. But that was not your suggestion anyway.

Mr. Mackenzie: I am trying to remember now what our recommendation was.

Yes, I have it here now.

... the Commission recommends that the rebates paid by all packers to all wholesalers in Montreal be published on a weekly basis as part of the price information these groups are required to provide the Federal Government.

That is the way we thought you could get at this problem.

The Chairman: If there are no further questions, on behalf of the committee I would like to thank you very much for giving us of your time. You have given us some very valuable information, and if we have further questions we may get in touch with you.

Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

de nombreux consommateurs qui n'y entendent rien, même s'il est évident que le ministère de l'Agriculture possède de nombreuses brochures explicatives à ce sujet que, malheureusement, personne ne connaît.

Le sénateur Inman: Je crois qu'il est également heureux que certains magasins publient des brochures illustrées dans lesquelles figurent les divers morceaux qu'ils offrent. En outre, même si l'on a beaucoup parlé des côtes premières, je conviens avec vous qu'il existe une grande différence entre chacune d'elles.

Mme Patry-Cullen: Ce serait peut-être une bonne recommandation à faire aux détaillants, Sénateur. Si vous pouviez leur faire part de votre proposition, cela pourrait avoir beaucoup de répercussions. Ils pourraient même y penser à deux fois avant d'inscrire le nom des catégories dans leur publicité courante. C'est une bonne recommandation.

Le président: Votre recommandation 10 mentionne que les salaisons devraient cesser de payer des rabais de fret aux grossistes de Montréal. Pourriez-vous nous dire comment cette recommandation pourrait être appliquée?

M. Mackenzie: Nous avons dit, je crois, qu'il devrait y avoir au moins un moyen de les rendre publics. Ils pourraient être publiés de façon à ce que le public les connaisse. Je ne vois pas comment vous pourriez réussir à les supprimer, autrement qu'en les rendant publics.

Le président: Il existait certaines pratiques, dans l'industrie des céréales, qui ont été prosrites aux termes de la Loi sur les grains du Canada. Je ne sais pas si cette même façon de procéder conviendrait également dans ce cas, mais c'est ce que vous avez proposé de toute façon.

M. Mackenzie: J'essaie de me rappeler ce que disait notre recommandation.

Oui, je l'ai ici tout près.

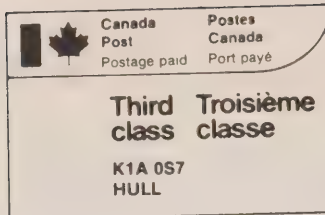
la Commission recommande que les rabais payés par toutes les salaisons à tous les grossistes de Montréal soient publiées sur une base hebdomadaire dans le cadre de l'information sur les prix que ces groupes doivent fournir au gouvernement fédéral.

C'est ainsi que nous croyions régler ce problème.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais vous remercier, au nom du comité, de nous avoir consacré un peu de votre temps. Vous nous avez fourni des renseignements très précieux, et si nous avons d'autres questions, nous communiquerons avec vous.

Merci beaucoup.

Le comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

*Former Commissioners of the Commission of Inquiry into the
marketing of Beef and Veal:*

Mr. M. H. Mackenzie, Ottawa;
Mrs. Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
Mr. Hu Harries, Edmonton.

*Anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la
commercialisation du bœuf et du veau:*

M. M. H. Mackenzie, Ottawa;
Mme Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
M. Hu Harries, Edmonton.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Tuesday, February 14, 1978

Issue No. 3

Third proceedings on:

The inquiry into the desirability
of long-term stabilization
in the Canadian beef industry.

WITNESSES:

(See back cover)

l'roisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Le mardi 14 février 1978

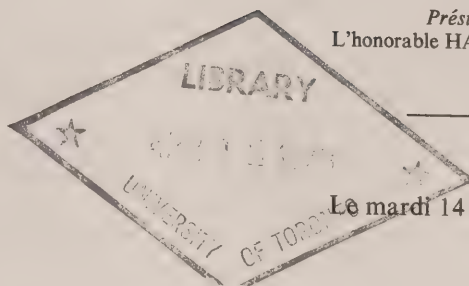
Fascicule n° 3

Troisième fascicule sur

L'enquête sur les mérites
d'une stabilisation à long terme dans
l'industrie du bœuf au Canada.

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les adjournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 14, 1978
(9)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10:10 a.m., the Honourable Senator Michaud presiding.

Present: The Honourable Senators Inman, Lafond, McDonald, Michaud, Molgat, Olson and Sparrow. (7)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee; Mr. L. A. Christie, of the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

Witness:

Mr. T. A. Chisholm, President, Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto Ontario.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

The witness answered questions.

At 12 noon the Committee adjourned until 1:30 p.m. this afternoon.

AFTERNOON SITTING
(10)

At 1:50 p.m., the Committee resumed, the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie and Olson. (7)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee; Mr. L. A. Christie, of the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

Witnesses:

From Lépine-Laurier Inc., Montreal, Quebec:

Mr. Gabriel Lépine, President.

From Dominion Stores Limited:

Mr. Allen C. Jackson, Executive Vice-President;
Mr. Chester H. Wilcox, Corporate Merchandising Manager, Meat;

Mr. John C. Toma, Senior Vice-President, Marketing;

Mr. Mitchell L. Wasick, Corporate Secretary;
Mr. André Dupuis, Meat Merchandiser (Quebec).

The witnesses made a statement and answered questions.

At 4:20 p.m. the Committee adjourned until Wednesday, February 15, 1978 when the Senate adjourns in the afternoon.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 14 FÉVRIER 1978
(9)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Michaud (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Inman, Lafond, McDonald, Michaud, Molgat, Olson et Sparrow. (7)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, Directeur de la recherche auprès du Comité; M. L. A. Christie de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Témoïn:

M. T. A. Chisholm, Président, Ronald A. Chisholm Limited, Toronto (Ontario).

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Le témoin répond aux questions.

A 12 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 13 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(10)

A 13 h 50, le Comité poursuit ses travaux sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie et Olson. (7)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, Directeur de la recherche auprès du Comité; M. L. A. Christie de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Témoins:

De Lépine-Laurier Incorporé, Montréal, Québec:

M. Gabriel Lépine, président.

De Dominion Stores Limited:

M. Allen C. Jackson, vice-président administratif;
M. Chester H. Wilcox, acheteur en chef de la viande;

M. John C. Toma, premier vice-président, commercialisation;

M. Mitchell L. Wasick, secrétaire administratif;
M. André Dupuis, acheteur de la viande (Québec).

Les témoins font des déclarations et répondent aux questions.

A 16 h 20, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mercredi 15 février 1978 à l'ajournement du Sénat dans l'après-midi.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, February 14, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 9.30 a.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hervé J. Michaud (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, we have before us at the outset this morning Mr. T. A. Chisholm, President of Ronald A. Chisholm Ltd., of Toronto. Mr. Chisholm informs me that he has no opening statement as such, so I shall declare the meeting open for questions.

Senator Olson: Perhaps Mr. Chisholm could inform us at the outset as to his company's involvement in the meat trade.

Mr. T. A. Chisholm, President, Ronald A. Chisholm Ltd.: Mr. Chairman, Ronald A. Chisholm Ltd. is a company that has been in the meat trade since approximately 1946. It was the forerunner of the meat broker, in the pure sense. A meat broker, by way of definition, is someone who puts buyer and seller together, invoices the seller for a commission, and handles other service areas, such as claims, as inevitably arise.

With particular reference to beef, the meat broker's concentration would be from the western markets to the Montreal market. Not very much beef finds its way from the western markets to the Ontario market.

Ronald A. Chisholm Ltd. is involved in other meat areas, including pork, and imports and exports. However, as I understand it, this committee is more concerned with the domestic marketing of beef and the role of the broker in that marketing system.

Senator Olson: You are actively involved, then, in the brokerage part of the business involving beef carcasses moving from southern Alberta to the Montreal Market?

Mr. Chisholm: Yes, from Manitoba and Alberta, to the Montreal market and, in some cases, from Ontario, depending on the market. That is the primary role of the broker as far as the carcass or dressed beef market is concerned. We are involved in other areas of marketing as brokers, such as with beef cuts and the supply of fabricators, and things of that type. We are involved in the broad spectrum of the meat business. We are also involved in the importation of beef. We have a company, Ronald A. Chisholm Pty. Limited, in Sydney, Australia, and we work with the marketing of beef and pork offals to the U.K. and the continent, and we are heavily involved in the export of pork to Japan. While those areas may not be relevant to this particular discussion, I would be pleased to answer questions in any area of meat marketing.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 14 février 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie canadienne du bœuf.

Le sénateur Hervé J. Michaud (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, comparaitra d'abord devant nous, ce matin, M. T. A. Chisholm, président de Ronald A. Chisholm Ltd. de Toronto. M. Chisholm m'informe qu'il ne fera pas de déclaration préliminaire. Je déclare donc ouverte la période des questions.

Le sénateur Olson: Peut-être monsieur Chisholm pourrait-il d'abord nous parler de la participation de son entreprise dans la commercialisation de la viande.

M. T. A. Chisholm, président, Ronald A. Chisholm Ltd.: Monsieur le président, la Ronald A. Chisholm Ltd. est une société qui s'occupe de la commercialisation de la viande depuis 1946 environ. Elle a vraiment été l'une des premières entreprises de courtage dans le domaine de la viande. Par définition, le courtier en viandes est celui qui met en rapport l'acheteur et le détaillant; ses honoraires sont fixés sous forme de commissions qu'il exige du détaillant; il offre également d'autres services et s'occupe notamment du règlement des réclamations, qui surgissent inévitablement.

En ce qui concerne le bœuf en particulier, le courtier en viandes concentre surtout ses activités sur le marché de l'Ouest et sur le marché de Montréal. En effet, une très petite part du bœuf provenant des marchés de l'Ouest est écoulée sur le marché ontarien.

Ronald A. Chisholm Ltd. s'occupe également d'autres secteurs de la commercialisation de la viande, y compris celle du porc, notamment des importations et des exportations. Toutefois, si j'ai bien compris, votre Comité s'intéresse davantage à la commercialisation du bœuf sur le marché intérieur et au rôle du courtier dans ce système de commercialisation.

Le sénateur Olson: Vous participez donc activement au courtage des carcasses de bœuf qui viennent du Sud de l'Alberta et qui se dirigent vers le marché de Montréal, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Exactement, nous acheminons les carcasses provenant de l'Alberta et du Manitoba et, dans certains cas, de l'Ontario selon la demande vers le marché de Montréal. Voilà le rôle principal du courtier en ce qui concerne le marché des carcasses et du bœuf habillé. En tant que courtiers, nous nous occupons également d'autres secteurs de la commercialisation, notamment du découpage du bœuf et de l'approvisionnement des fabricants. Nous couvrons tout l'éventail des activités du marché de la viande. Nous importons également. Nous possédons une filiale, la Ronald A. Chisholm Pty Ltd. à Sydney, en Australie, par l'intermédiaire de laquelle nous commercialisons et acheminons les rebuts de bœuf et de porc vers le Royaume-Uni et le continent, nous nous intéressons en outre très activement à l'exportation du porc vers le Japon. Même si ces domaines ne sont pas tellement pertinents à notre discussion, je

[Text]

Senator Olson: I am primarily interested, for the purposes of this inquiry, in the mechanisms which set the price from week to week on carcasses going into the Montreal market, and that mainly is predicated on the evidence that we have taken to date which leads me to believe that that is the price leader in the totality of the Canadian market. Do you believe that the price that is set for beef carcasses, of whatever quality or grade, coming primarily from packing plants in Alberta to Montreal is the price leader for the week?

Mr. Chisholm: Are you asking me if the first car traded, for example, sets the price for the week?

Senator Olson: That is one aspect of it, but I think it is perhaps slightly more involved in that the prices used on invoices for most other markets in Canada seem to follow, or so we are led to believe, the price established between southern Alberta and Montreal, particularly.

Mr. Chisholm: By the broker—I think that is reasonably correct. You see the broker's influence and the broker's interest in carcass beef marketing really has diminished over the years, and that, probably, for two reasons. The volume of business available to the Montreal wholesaler as a group has decreased, and the bulk of the business done in Montreal in butcher cattle is standing orders.

Senator Olson: So that I may understand you correctly, do you mean butcher cattle or do you mean carcasses?

Mr. Chisholm: Butcher cattle as opposed to, for example, boner cows—table beef type of cattle, A-1's and A-2's, prime quality cattle. The role of the broker has decreased for the two reasons I mentioned. The Montreal wholesale trade has shrunk, and that is the main outlet for brokers, and the broker conventionally—and perhaps we will deal with the definition of a broker in a more lengthy fashion a little later—really only has the wholesaler to go to; he does not sell to the retailer. Anybody who calls himself a broker and sells to the retailer is not a broker. The bulk of the business done in Montreal on butcher cattle is on a standing order basis. What happens then is that a company that is a buyer of five, or ten or two cars of red steers, let us say, A-1's or A-2's, every week books on the basis of suppliers of standing orders.

Senator Olson: That means it does not go through the broker at all?

Mr. Chisholm: Some might and some might not, but not in the main. The price opens and then what happens is they will use the broker or the mechanics of brokerage to determine the price for A-1's. The market might open up on a Wednesday or it might open on a Thursday, but the cattle are being shipped on Monday and Tuesday, price open. Then the price is determined by the broker offering cattle on behalf of a seller to a buyer, and as soon as a buyer opens his mouth and says, "Okay, red steers are worth 50 cents this week" in the form of

[Traduction]

serai heureux de répondre à vos questions, quelque soit le secteur de commercialisation de la viande.

Le sénateur Olson: Aux fins de cette enquête, je m'intéresse principalement aux mécanismes de fixation hebdomadaire du prix des carcasses qui sont acheminées vers Montréal. D'après les témoignages que nous avons entendus jusqu'à maintenant, je suis porté à croire que c'est ce prix qui dicte l'ensemble des prix du marché canadien. Croyez-vous que c'est le prix fixé pour les carcasses de bœuf, quelles que soient leur qualité ou leur catégorie, provenant principalement des salaisons d'Alberta et acheminées vers Montréal qui sert de base au prix établi pour la semaine?

M. Chisholm: Me demandez-vous par exemple, si le prix du premier chargement offert en vente, sert à fixer le prix de la semaine?

Le sénateur Olson: C'est un aspect de ma question, mais je crois que ce prix a une influence légèrement plus importante en ce sens que les prix demandés sur la plupart des autres marchés du Canada semblent suivre surtout, c'est du moins ce que nous serions portés à croire, le prix établi entre le marché du Sud de l'Alberta et celui de Montréal.

M. Chisholm: Pour ce qui est du courtier, je crois que cela est exact. Vous voyez que l'influence et l'intérêt du courtier dans la commercialisation des carcasses de bœuf a beaucoup diminué au cours des années et ce probablement pour deux raisons. Le marché des grossistes montréalais en tant que groupe a diminué et à Montréal, le bovin de boucherie, fait l'objet de commandes fixes.

Le sénateur Olson: Afin de bien vous comprendre voulez-vous parler des bovins de boucherie ou des carcasses?

M. Chisholm: Le bovin de boucherie par opposition par exemple aux vaches à découper—le bœuf destiné à la consommation de catégories A-1 et A-2. Le bovin de première qualité. Le rôle du courtier a diminué pour les deux raisons que j'ai mentionnées. Le commerce de gros de Montréal s'est amenuisé et il s'agit du principal point de vente pour les courtiers. Le courtier par convention—et peut-être nous occuperons-nous de la définition d'un courtier de façon un peu plus complète un peu plus tard—ne doit finalement faire affaire qu'avec le grossiste; il ne vend pas au détaillant. Quiconque se prétend courtier et vend au détaillant, n'est pas un courtier. Presque toutes les transactions qui se font à Montréal en ce qui concerne le bovin de boucherie, sont des commandes fixes. Ce qui se passe alors c'est qu'une société qui achète cinq, dix ou deux wagons de bouvillons de marque rouge, disons de catégories A-1 ou A-2, remplit chaque semaine une commande fixe que remplissent les fournisseurs.

Le sénateur Olson: Cela signifie qu'il ne passe pas par le courtier?

M. Chisholm: En général non. Lorsque les enchères sont ouvertes, ils se servent du courtier ou du mécanisme de courtage pour déterminer le prix des catégories A-1. Le marché ouvre un mercredi ou encore un jeudi, mais les bovins sont expédiés le lundi et le mardi, au moment où le prix n'a pas été fixé. Le prix est alors déterminé par le courtier qui offre les bovins à un acheteur au nom d'un vendeur. Dès qu'un acheteur ouvre la bouche et dit: «D'accord, les bouvillons de marque rouge valent 50 cents la livre cette semaine» en faisant une

[Text]

a bid, basically that has the tendency to establish the market for all open orders.

Senator Olson: Do you have a ballpark figure—and I use that word advisedly—as to how much beef is still sold through brokers or in fact gets into the mechanism for pricing, and how much you set aside on what you have termed as “open orders”?

Mr. Chisholm: We are dealing with the Montreal market, and I would not think that I would be able to determine how much actual beef in the Montreal market is marketed through brokers. I would think maybe 20 or 25 per cent as a ballpark figure. But, again, the volume of business available to the Montreal wholesaler has decreased, and the reason it has decreased is because Steinberg's, which is the major chain, has greatly increased its operation in boxed beef which he buys directly from packing houses or which he boxes himself from cattle that he buys directly from packers. They may be western packers, and in many cases they are, but in years past Steinberg's bought at least some beef from the Montreal wholesalers.

To further complicate the issue, two warehouses have been established, as you are well aware, to service three voluntary chain groups. There is Bœuf Mérite which handles Metro Food Stores and Richelieu Groceries, and there is Provi-Viande which handles Provigo stores. In the past most of that volume would have gone through the wholesalers and hence through brokers. The Montreal wholesalers obtained the bulk of their requirements for butcher cattle through standing orders. The market is settled for a complete week when a major buyer, which could be Bœuf Mérite or Lépine-Laurier, reaches an agreement on price through a broker with a major packer. Since the market settlement is more or less a one-shot deal through a broker in a given week, and settles technically, all loads booked through standing orders, then you would have to assume that the overall importance of the brokerage industry in terms of volume is minimal, but as a pricing mechanism it is certainly less than minimal. In the past, loads were traded on a free trade basis—and, by the way, we are great exponents of free trade.

Senator Olson: Could we have your definition of free trade?

Mr. Chisholm: A free trade basis would be a bid and ask type of market on every load of beef that was sold, or every group of loads. For example, if a western packer has three cars of red steers, or one car, he offers them to a series of people and sells them to the highest bidder. That is free trading. Whereas, if he has already preshipped it and then prices his preshipped cattle on the one car, that is getting back to the standing order.

[Traduction]

offre, le processus tend à fixer le marché pour toutes les commandes ouvertes.

Le sénateur Olson: Avez-vous un chiffre approximatif—et je me sers de cet adjectif à dessein—à savoir quelle quantité de bœuf est encore vendue par l'intermédiaire des courtiers ou est assujettie en réalité aux mécanismes de fixation des prix; quelle quantité mettez-vous de côté en ce qui touche ce que vous avez appelé «des commandes ouvertes»?

M. Chisholm: Nous parlons du marché de Montréal et je ne crois pas que je pourrais dire quelle quantité de bœuf est commercialisée sur ce marché par l'intermédiaire des courtiers. Je dirais 20 ou 50 p. 100 approximativement. Mais, je le répète, le commerce du gros Montréal a diminué parce que Steinberg, une des principales chaînes, a beaucoup augmenté ses ventes de bœuf en carton qu'il achète directement des salaisons ou qu'il met en carton lui-même après avoir acheté le bétail directement d'une salaison. Il peut s'agir de salaisons de l'Ouest, et c'est d'ailleurs très souvent le cas; au cours des dernières années cependant Steinberg a acheté un peu de bœuf des grossistes montréalais.

Pour compliquer encore plus la question, deux entrepôts ont été établis, comme vous le savez, afin d'approvisionner trois chaînes de propriétaires indépendant. Il s'agit de Bœuf Mérite qui approvisionne les magasins Métro et les épiceries Richelieu et de Provi-Viande qui fait affaire avec les magasins Provigo. Par le passé, presque toute cette viande serait passée par les grossistes et les courtiers. Les grossistes montréalais s'approvisionnement principalement en bovins de boucherie au moyen de commandes permanentes. Le marché est fixé pour une semaine complète lorsqu'un acheteur important, qui pourrait être Bœuf Mérite ou Lépine-Laurier tombe d'accord sur un prix avec une salaison importante par l'intermédiaire d'un courtier. Puisque la liquidation d'un marché consiste plus ou moins en un marché en une seule opération conclu par l'intermédiaire d'un courtier et portant sur une semaine donnée, et que grâce à cette opération on fixe, techniquement, tous les chargements par l'intermédiaire de commandes permanentes, il faudrait alors supposer que l'importance de l'industrie du courtage est minimale en termes de volume, mais qu'en tant que mécanisme de fixation des prix, elle est certes très importante. Par le passé, les chargements étaient négociés sur un marché libre et, en passant, nous sommes de grands interprètes du marché libre.

Le sénateur Olson: Pourriez-vous nous donner votre définition du marché libre?

M. Chisholm: Un marché libre serait un type de marché où l'offre et la demande régleraient la vente de chaque chargement de bœuf ou de chaque groupe de chargements. Par exemple, si une salaison de l'Ouest a trois wagons de bœuf de marque rouge, ou encore un wagon, elle les offre à divers acheteurs et les vend au plus offrant. C'est une marché libre. Par contre, si elle les expédie et fixe ensuite le prix de ces bovins en fonction du premier wagon, elle revient au système de commandes permanentes.

[Text]

Senator Olson: You say that Steinberg's, which is the largest retailer of beef on the Montreal market, have more or less withdrawn from the brokerage system and the price setting mechanism; they do virtually all of their business on the standing order basis?

Mr. Chisholm: No, senator, I said Steinberg's have increased greatly their operation in boxed beef, which they buy directly from the packing houses or box themselves from cattle they buy directly from packers.

I said that in terms of standing orders a lot of the Montreal wholesalers have standing orders. I said that previously, before Steinberg's got into the boxed beef area more or less exclusively, at least part of his business went through Montreal wholesalers, and the brokers supplied the wholesalers previously to that.

Senator Olson: How does the price mechanism work to set the price of boxed beef?

Mr. Chisholm: We are not sufficiently involved in boxed beef to be able to say, except that it may be on the broker's sheet. One method could be on the broker's weekly published price sheet, for example, the price sheet of Ronald A. Chisholm Ltd.

For many years there was a mechanism based on Chisholm's sheet, which is similar to the yellow sheet in the United States with which you are familiar, the National Provisioner, whereby the maritimes would be priced at so much over the sheet, Montreal would be priced at the sheet, and maybe Toronto would be priced, depending on the freight rate differentials, at a similar price to the sheet. Retailers would be priced at so much over the sheet. The sheet that we published was the sheet that was most widely used for this purpose, but we stopped publishing that sheet five or six years ago on the basis that we were getting too much pressure from various groups to be able sufficiently to warrant the continuing publication of it.

Senator Olson: What kind of pressure?

Mr. Chisholm: Pressure on the basis of having too many segments of the trade unhappy, or pressure on the basis of some people trying to get prior knowledge to the published price, or something of that type. It was unwieldy. It was not working to our being satisfied that it was to our advantage. That is why we stopped publishing it.

Senator Olson: Are there many other major retailers, such as Loblaw's, Dominion, Safeway, I.G.A., and so on, who follow essentially the same pattern as Steinberg's?

Mr. Chisholm: Vis-à-vis boxed beef?

Senator Olson: Perhaps.

Mr. Chisholm: Toronto is a different market. Dealing with A & P and Dominion stores, it is a much more open market, as I understand it. I want to repeat that the broker does not have a big penetration in this market, and the pure broker does not sell to retailers. However, the retailers are still using a more conventional method of purchasing beef in Ontario, as I understand it. It is more of a bid and ask type of market.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Vous dites que Steinberg, le détaillant de bœuf le plus important sur le marché montréalais, est plus ou moins en marge du système de courtage et de mécanismes de fixation des prix; cette chaîne procède presque tout le temps au moyen de commandes permanentes?

M. Chisholm: Non, sénateur, j'ai dit que Steinberg avait recours beaucoup plus fréquemment qu'auparavant au bœuf en carton; cette chaîne achète directement des salaisons ou met le bœuf en carton elle-même après l'avoir acheté directement des salaisons.

Je disais que beaucoup de grossistes de Montréal passent des commandes permanentes. Je l'ai déjà dit, avant que Steinberg ne s'intéresse plus ou moins exclusivement à l'industrie du bœuf en carton, au moins une partie de ses affaires passaient par les grossistes de Montréal que les courtiers avaient approvisionnés.

Le sénateur Olson: Comment fixe-t-on le prix du bœuf en carton?

M. Chisholm: Nous ne nous y connaissons pas suffisamment dans ce domaine pour le dire, sauf qu'on le mentionne peut-être sur la liste de prix du courtier. On pourrait peut-être se servir de la liste hebdomadaire des prix du courtier, par exemple, la liste des prix de Ronald A. Chisholm Ltd.

Pendant de nombreuses années on se fondait sur la liste des prix affichés de Chisholm, laquelle ressemble à la liste jaune des États-Unis que vous connaissez bien, le National Provisioner; dans le cas des Maritimes, le prix serait un peu plus élevé que les prix affichés, à Montréal le prix correspondrait aux prix affichés tandis qu'à Toronto le prix serait peut-être, eu égard aux frais de transport, équivalent aux prix affichés. Les détaillants devraient payer un prix plus élevé que les prix affichés. La liste des prix que nous publiions servait beaucoup à cette fin, mais nous avons cessé de la publier il y a cinq ou six ans parce que divers groupes ont tellement fait de pression que nous ne pouvions en justifier la publication.

Le sénateur Olson: De quel genre de pression s'agissait-il?

M. Chisholm: Trop de secteurs de l'industrie en souffraient ou certaines personnes essayaient de connaître d'avance les prix publiés ou quelque chose du genre. C'était incommode. Comme cela ne s'avérait plus avantageux pour nous, nous avons cessé de la publier.

Le sénateur Olson: Y a-t-il plusieurs autres détaillants importants comme Loblaw's, Dominion, Safeway, I.G.A. etc. qui suivent au premier chef l'exemple de Steinberg?

M. Chisholm: En ce qui concerne le bœuf en carton?

Le sénateur Olson: Peut-être.

M. Chisholm: Toronto est un marché différent. Lorsque nous traitons avec les magasins A & P et Dominion je crois que nous avons affaire à un marché beaucoup plus ouvert. Je répète que le courtier n'a pas une mainmise importante sur ce marché et que les véritables courtiers ne vendent pas aux détaillants. Toutefois, les détaillants continuent d'avoir recours à des méthodes plus conventionnelles pour acheter le bœuf en

[Text]

Senator Olson: When you talk about the pure broker, does that also, according to the ethics of your trade, prohibit you from selling to a major or very large retailer, which in some cases, like Dominion or Loblaws, may be a larger account in terms of volume than some of your wholesalers?

Mr. Chisholm: Yes, it does. But you have to understand it on the whole complex. It is not only beef; beef is just one segment of our business. We have pork which goes to processors and we have imports which go to processors—for example, corned beef manufacturers or people of that type.

Conventionally, the broker, in the pure sense of the term, does not offer beef to the retail sector at all. There are people who operate under the guise of brokerage who do offer beef to the retailers and therefore do not enjoy the seller-to-buyer or producer-to-user area of the trade with as great a penetration as a company like mine would. That is an election of ours. There is certainly nothing that says we cannot. We simply say, as Chisholm, that we have control over our own destiny and we will not offer to retailers; our segment of the trade is from surplus producer to deficit user. That is the area we try to fill as a broker.

I should also point out that we are not a broker in imports or exports. We are a principal, but we operate strictly as a broker within Canada and within North America.

Senator Olson: I would like to know about the price that is set each week in the Montreal trade. Does your company often, or seldom, lead—that is, be the company that sets down what that price will be?

Mr. Chisholm: As often as possible.

Senator Olson: That would require you to be the first one who closed a deal.

Mr. Chisholm: That is right. We often are. We are very astute, we hope, at putting buyer and seller together. We would hope, certainly, as often as possible that we would be the first. That would be our purpose in being in business.

Senator McDonald: You say you want to be the first, and I can understand that because that is only good business, but how do you arrive at what price you will offer for that carload or number of carcasses, the price that is the trend setter? How do you arrive at whether it is 50 cents or 60 cents or something in between?

Mr. Chisholm: The price is decided by the weight of offerings and the weight of inquiries. That would be a free market system. All the cards are on the table; nobody is dealing with a cupped hand. The sellers state to us what they need because of their costs for live cattle and their costs of processing for a

[Traduction]

Ontario, en autant que je sache. Il s'agit plutôt d'un marché fondé sur l'offre et la demande.

Le sénateur Olson: Vous parlez d'un vrai courtier... est-ce que cela, conformément à vos usages commerciaux, vous interdit également de vendre à un détaillant important ou très considérable qui, dans certains cas, citons Dominion ou Loblaws, peuvent représenter un volume supérieur à celui de certains de vos grossistes?

M. Chisholm: Oui, c'est cela. Mais vous devez considérer la question dans son ensemble. Il ne faut pas tenir compte seulement du bœuf; le bœuf représente seulement une partie de notre commerce. Nous avons également du porc et de la viande d'importation qui sont destinés à l'industrie de transformation—comme par exemple, les manufacturiers de bœuf en conserve et ainsi de suite.

Habituellement, le courtier, dans le sens pur du terme, ne vend jamais de bœuf aux détaillants. Certains, prétendant faire du courtage, offrent du bœuf aux détaillants et par conséquent, ne peuvent bénéficier d'une aussi grande pénétration du secteur vendeur-acheteur ou producteur-consommateur du commerce qu'une société comme la mienne. C'est un choix à faire. Rien ne nous empêche de procéder de la sorte. Il nous suffit d'affirmer, en tant que firme Chisholm, que nous contrôlons notre propre destin et que nous n'avons pas l'intention de vendre aux détaillants; notre secteur commercial se limite au producteur de surplus et au consommateur à déficit. C'est le secteur dans lequel nous œuvrons, en tant que courtiers.

Par ailleurs, je tiens à signaler que nous ne faisons pas de courtage dans le domaine de l'importation ou de l'exportation. Nous sommes des commettants, mais nos activités de courtage se limitent au Canada et à l'Amérique du Nord.

Le sénateur Olson: J'aimerais en savoir plus sur le prix fixé chaque semaine à Montréal. Votre société est-elle souvent ou rarement prédominante—c'est-à-dire, est-ce qu'elle fixe parfois le prix en vigueur?

M. Chisholm: Aussi souvent que possible.

Le sénateur Olson: Cela veut dire que vous devez être les premiers à conclure une affaire.

M. Chisholm: C'est cela. Cela nous arrive souvent. Nous réussissons de façon assez astucieuse, je l'espère, à réunir les acheteurs et les vendeurs. Nous espérons évidemment être les premiers aussi souvent que possible. C'est la raison pour laquelle nous sommes en affaires.

Le sénateur McDonald: Vous dites que vous voulez être les premiers et je le comprends très bien car c'est une question d'affaires, mais comment déterminez-vous le prix que vous allez offrir pour un chargement ou un nombre donné de carcasses, à savoir, le prix qui sera en vigueur et servira d'étalon? Comment décidez-vous qu'il s'agira de 50 cents ou de 60 cents ou d'un montant situé entre les deux?

M. Chisholm: Le prix est fixé en fonction de l'importance de l'offre et de la demande. C'est un marché libre. Toutes les cartes sont sur la table; personne ne cache son jeu. Les vendeurs nous disent de combien ils ont besoin pour couvrir les coûts du bétail sur pattes et du traitement d'une catégorie

[Text]

given grade of cattle. We go out and try to achieve that market for them. Usually they are high, but sometimes they are low.

We have a system, as I am sure do other brokers, a very intricate phone system with direct lines to every province in Canada. We have three direct lines to Montreal. These are 24-hour leased lines. We contact every conceivable seller and every conceivable buyer every week and virtually every day of every week. Eventually, the market kicks off, as we call it; eventually, a wholesaler bids.

It would be reasonable to assume that the wholesaler would be bidding on his opinion as to what kind of an "out-run" he will get from those cattle, whether he sells them as carcasses or breaks them.

Senator McDonald: In other words, there is an ask and a bid?

Mr. Chisholm: Oh, yes. It is a free market system. There is no other way that I am aware of.

Senator Molgat: Are you acting as an agent of the seller?

Mr. Chisholm: Our commission is paid by the seller. It is one-quarter of a cent per pound.

Senator Molgat: Are all brokers on the same basis?

Mr. Chisholm: All pure brokers. There are some brokers who, in order to solicit business, may remit part of their earnings. We do not.

Senator Molgat: In answer to my question, you said that you are paid your commission by the seller; but you do not set yourself up as being an agent of the seller?

Mr. Chisholm: No.

Senator Molgat: You are purely a middleman in the operation.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Molgat: When you say the seller tells you what he needs, that then is presumably based on the price he paid for live cattle the week previously and on whatever his standard costs are.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Molgat: Does he look at the American market or what is coming in from Australia or from New Zealand? How does he come to decide that he needs so many cents?

Mr. Chisholm: He would decide strictly on the basis of the cost of his cattle and the yield he anticipated he would get out of the cattle when he killed them.

Senator Molgat: That is the basis of his decision.

Mr. Chisholm: Sure. You have to take into consideration other markets. We are not expert in moving fresh cattle to the United States, but, if there was a better market in the United States, I would assume he would not even offer them to the

[Traduction]

donnée de bétail. Nous nous efforçons ensuite d'adapter le marché à leurs exigences. Elles sont habituellement élevées, mais il arrive parfois qu'elles soient assez réduites.

Nous avons un système à notre disposition, comme les autres courtiers, j'en suis convaincu; c'est un réseau téléphonique très complexe comprenant des lignes directes avec toutes les provinces du Canada. Nous avons trois lignes directes avec Montréal. Ces lignes nous sont réservées sur une base de 24 heures. Nous communiquons avec tous les vendeurs et acheteurs éventuels chaque semaine et presque tous les jours de la semaine. Le processus finit par se déclencher et un grossiste fait une offre.

Nous pouvons raisonnablement présumer que le grossiste fonde son offre sur ce qu'il espère tirer de ses bovins, qu'il les vende à la carcasse ou en coupes.

Le sénateur McDonald: En d'autres termes, c'est une question de demande et d'offre?

M. Chisholm: Oh oui, c'est la libre entreprise. Je doute qu'on puisse procéder autrement.

Le sénateur Molgat: Vous agissez donc en tant qu'agent du vendeur?

M. Chisholm: C'est le vendeur qui paie notre commission. Elle s'élève à un quart de cent la livre.

Le sénateur Molgat: Est-ce que tous les courtiers travaillent dans les mêmes conditions?

M. Chisholm: Tous les vrais courtiers. Il y en a qui, pour attirer des affaires, offrent des escomptes sur leurs gains. Nous ne le faisons pas.

Le sénateur Molgat: En réponse à ma question, vous avez dit que c'est le vendeur qui paie votre commission; mais vous ne vous considérez pas comme l'agent du vendeur?

M. Chisholm: Non.

Le sénateur Molgat: Vous agissez strictement en tant qu'intermédiaire.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous dites que le vendeur vous dit de combien il a besoin; je présume qu'il se fonde sur le prix qu'il a payé pour le bétail sur pattes la semaine précédente et sur ses coûts habituels.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Est-ce qu'il prend d'autres facteurs en considération? Examine-t-il le marché américain ou les importations de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande? Comment détermine-t-il de combien de cents il a besoin?

M. Chisholm: Il fonde sa décision strictement sur le coût du bétail et la viande qu'il espère en tirer une fois abattu.

Le sénateur Molgat: C'est là-dessus qu'il fonde sa décision?

M. Chisholm: Bien sûr. Vous devez tenir compte d'autres marchés. Nous ne sommes pas des experts pour ce qui est d'exporter du bétail sur pied aux États-Unis, mais si le marché était meilleur aux États-Unis, je présume qu'ils n'offriraient

[Text]

Canadian broker but would offer them to an American broker or an American buyer.

Senator Molgat: But the packer does that; it is not you, the broker.

Mr. Chisholm: That is right; the packer takes that into consideration. The packer takes all markets into consideration.

Senator Molgat: When he comes to you, then, with what he is asking and you test the market, if you find the market is not responding, do you then go back to the packer?

Mr. Chisholm: Yes. Let us say, technically, that if he were to offer us at 60 cents and we were able to get him 61 cents, if our kmarket sense told us that he was not asking enough, he would get the 61 cents. We are working for a commission. If, in fact, the market would bear only 58 cents, that is what we would bid, and he has the right to accept or refuse that bid, obviously.

Senator Molgat: Do you go back to him and say, "I have an order for so many carloads at 58 cents"?

Mr. Chisholm: Yes. We go back and tell him what, in our opinion, the market is worth. There are other brokers who have an opinion which may or may not be as valid as ours. He has every right to refuse a bid. He has live cattle. The seller is really the fellow who is taking the risk. He has the live cattle in the pens and the dead cattle in the coolers. They do not keep. He is the fellow who has to move them. Basically, there is a recognized period of time within which these things have to be shipped and consumed. We are dealing with a fragile commodity, with a fresh commodity. It loses a great deal of value if you have to freeze it. Again, many packers in the west do not have the facilities to break in either in the primal cuts, boxed-beef cuts, or to go into a portion-control operation. It is just not feasible for them to do that, so they are killing ship facilities.

Senator Molgat: You, as a broker, would represent a number of packing houses?

Mr. Chisholm: Again as many as possible, yes.

Senator Molgat: As many as possible. You don't represent them you are in contact with them.

Mr. Chisholm: There are no exclusives in this trade.

Senator Molgat: There are no exclusives?

Mr. Chisholm: Not that I am aware of. I should not say there are no exclusives. For example, Boeuf Marotte owns Bourassa Brokerage and calls it Bourassa Brokerage and obviously puts out his inquiries and purchases through that broker. We do not classify him as a broker, but he does. That would be an example of an agent. Brokers worthy of the term

[Traduction]

même pas leurs produits aux courtiers canadiens, mais directement aux courtiers ou aux acheteurs américains.

Le sénateur Molgat: C'est ce que font les salaisons, mais non pas vous, les courtiers.

M. Chisholm: C'est exact; les salaisons prennent tous ces marchés en considération.

Le sénateur Molgat: Mais lorsqu'on vous demande un certain montant et que vous constatez que le marché ne réagit pas favorablement, en informez-vous immédiatement les salaisons?

M. Chisholm: Oui. Techniquement parlant, disons que si l'intéressé offrait 60¢ et que nous pouvions lui obtenir 61¢, il recevrait 61¢ si l'état du marché nous dictait que son offre n'était pas assez élevée. Nous travaillons dans le but d'obtenir une commission. Si, en fait, le marché ne pouvait que supporter 58¢, nous lui offririons ce montant, qu'il aurait évidemment le droit d'accepter ou de refuser.

Le sénateur Molgat: Vous présentez-vous devant lui en lui disant: «J'ai une commande pour tant de chargements à un prix de 58¢?»

M. Chisholm: Oui. Nous lui disons quel est d'après nous, le prix sur le marché. Il y a d'autres courtiers qui peuvent avoir un avis qui peut être ou ne pas être aussi valable que le nôtre. Il a tous les droits de refuser. Il possède des animaux de boucherie vivants. Le vendeur est réellement celui qui court des risques. Il possède les animaux de boucherie vivants dans les parcs et les carcasses dans les pièces réfrigérantes. Il ne peut pas les conserver indéfiniment. C'est lui qui doit les transporter. Essentiellement, ces produits doivent être expédiés ou consommés avant une certaine date déterminée. Nous nous occupons d'un produit fragile, d'un produit frais, qui perd beaucoup de valeur s'il faut le congeler. Encore une fois ici, un grand nombre d'exploitants de salaison de l'Ouest ne possèdent pas les installations nécessaires pour produire des morceaux de gros, des morceaux en caisse ou des morceaux préemballés à la consommation. Il leur est tout simplement impossible de se lancer dans cette production, c'est pourquoi ils utilisent au maximum le transport maritime.

Le sénateur Molgat: En votre qualité de courtier, représenteriez-vous plusieurs salaisons?

M. Chisholm: Encore une fois, oui, autant de salaisons que possible.

Le sénateur Molgat: Autant que possible. Vous ne les représentez pas, vous entretenez des contacts avec ces salaisons.

M. Chisholm: Il n'y a pas de clients exclusifs dans ce genre de commerce.

Le sénateur Molgat: Il n'y a pas de clients exclusifs?

M. Chisholm: S'il y en a, je n'en suis pas au courant. Je ne devrais pas dire qu'il n'y a pas de clients exclusifs. Par exemple, Boeuf Marotte, est le propriétaire du courtage Bourassa qui est connu sous ce nom et, il se sert de ce courtier pour les demandes et les achats. Nous ne le classons pas dans la catégorie des courtiers, mais il se classe lui-même comme tel.

[Text]

“brokerage” know. They do not have any exclusives, nor do they seek them.

Senator Molgat: On either side?

Mr. Chisholm: On either side; either with the seller or the buyer. It is a free, open market.

Senator Molgat: Basically, you get the information from both sides and you are acting, in a sense, as a clearing house.

Mr. Chisholm: That is a good example. For example, the Toronto Stock Exchange has the exchange and the broker technically, therefore, assumes that function, as the clearing house.

Senator Molgat: How does the influence of the American market get into this equation, and at what level? By what mechanism? Can you, as a broker, sell American meat on the Canadian market?

Mr. Chisholm: We could, and we could sell Canadian meat on the American market. The role that the broker would then play would be one of trying to determine, for either a seller or buyer—depending on whether he had an offering or inquiry—what was the most economical method of solving the particular individual's problem. A fellow may have a requirement for dressed beef or for some boneless beef. He has to fill that requirement, and he has to do so in the most economical way if he is running his business properly.

Senator Molgat: Do brokers do that? Do you search out the American price as well? You say you could, but do you?

Mr. Chisholm: In a limited way. I am dealing only with Ronald A. Chisholm Ltd. In a limited way. We are much broader, for example, in the pork brokerage from and to the United States than we are with beef, but that just happens to be an idiosyncrasy of my business. There are other brokers or dealers who are dealing extensively with the United States, but I am not one of them—and I regret to say that.

Senator Molgat: That is not your line of business?

Mr. Chisholm: It is well within our area of expertise, but we do not happen to be very good at it at the moment. We are very good at what we do, and we tend to stay away from what we are not good at until we can put the personnel in place to become good. We do not have the personnel at the moment to serve the American market properly.

Senator Molgat: There are other brokers who do?

Mr. Chisholm: There are other dealers and other brokers who do.

[Traduction]

Il constitue un exemple de ce qu'est un agent. Les courtiers, dignes du terme «courtage» le savent. Ils n'ont aucun client exclusif et ne cherchent pas à en avoir.

Le sénateur Molgat: La même situation vaut pour les deux parties?

M. Chisholm: Pour les deux parties, qu'il s'agisse du vendeur ou de l'acheteur. C'est un marché libre et ouvert.

Le sénateur Molgat: Essentiellement vous obtenez des renseignements des deux parties et vous vous comportez en quelque sorte comme un bureau central.

M. Chisholm: C'est un bon exemple. Prenons l'exemple de la Bourse de Toronto. Elle possède une bourse du bœuf. Notre entreprise n'en possède pas, et c'est donc le courtier qui techniquement se charge des virements.

Le sénateur Molgat: Comment le marché américain influence-t-il? Dans quelle proportion influence-t-il? Selon quels mécanismes? En votre qualité de courtier, pouvez-vous vendre de la viande américaine sur le marché canadien?

M. Chisholm: Nous le pourrions, mais nous pourrions également vendre de la viande canadienne sur le marché américain. Le rôle que jouerait alors le courtier serait d'essayer de déterminer, pour le compte du vendeur ou de l'acheteur, selon qu'il est saisi d'une offre ou d'une demande, quelle est, sur le plan de l'économie, la meilleure méthode pour résoudre ce problème précis. Un courtier peut être saisi d'une demande en ce qui concerne le bœuf habillé ou le bœuf désossé. Il doit satisfaire cette demande de la meilleure façon possible sur le plan économique s'il exploite son commerce convenablement.

Le sénateur Molgat: Les courtiers font-ils cela? Essayez-vous de connaître le prix sur le marché américain? Vous dites que vous le pouvez, mais le faites-vous?

M. Chisholm: D'une façon limitée. Je transige uniquement avec Ronald A. Chisholm Ltd. d'une façon limitée. Par rapport au courtage du bœuf, nous avons un rayon d'action plus grand en ce qui concerne le courtage du porc expédié aux États-Unis ou en provenance de ce pays. Mais c'est là une habitude propre à mon entreprise. Il y a d'autres courtiers ou vendeurs qui transigent beaucoup avec les États-Unis, mais ce n'est pas notre cas, et je le regrette.

Le sénateur Molgat: Ce n'est pas le genre de transactions que vous effectuez?

M. Chisholm: Cela fait partie du champ de nos connaissances techniques, mais il se trouve que nous n'excillons pas beaucoup dans ce domaine pour l'instant; nous excillons dans ce que nous entreprenons et nous avons l'intention de ne pas nous lancer dans les domaines où nous n'excillons pas à moins de pouvoir disposer du personnel qui pourrait améliorer notre situation. Pour l'instant, nous ne possédons pas le personnel pour transiger convenablement sur le marché américain.

Le sénateur Molgat: Y a-t-il d'autres courtiers qui transigent sur le marché américain?

M. Chisholm: Il y a d'autres vendeurs et courtiers qui le font.

[Text]

Senator Molgat: It is through these others that the American price has an influence on the Canadian price—or, in your opinion, does the American price have a major influence on the Canadian price?

Mr. Chisholm: Economics dictate whether beef will come from or go to the United States. Nothing else dictates it. If you take the exchange, the duty and the freight, and you either add or subtract it, depending on what is the situation and which way you are going, and the economics indicate that we can market Canadian boneless beef in the United States, that beef will go to the United States. If it dictates that we can get a better price for it in Canada, that beef will go to Canadian users.

Senator Molgat: I now get back to the question that was raised a while ago. Do the packers do that, or is it done through the brokers?

Mr. Chisholm: No one is doing anything exclusively. I guess that is what I am trying to say. The fact of the matter is that if the packer has an inhouse market for something, he will use it and therefore save the brokerage. If he needs help in marketing something, he will go to a broker. If the broker cannot do it, he will go to a dealer or to the highest bidder; and the buyer, correspondingly, will buy from the cheapest offerer. The mechanisms of the free market prevail.

Senator Molgat: But for a free market to function, there has to be knowledge. Someone has to be monitoring what is happening in the United States. Someone has to be familiar with that market. Someone has to know what are the prices and what are the needs.

Mr. Chisholm: Obviously, someone or some group. Everyone has to be as knowledgeable as he can in every area that they are offering in. If a fellow in western Canada or Alberta was offering beef and did not utilize all the information at his disposal, he would not be in business for very long. The margins are that fine. The marketing system, in my opinion, is one of the most sophisticated in the world, because the broker is competing with the packer, the packer is competing with the dealer and the dealer is competing with the broker. Everyone is competing. As I say, our brokerage is one-quarter of a cent per pound. It has not been raised since 1922, that I am aware of. The only way we can stay in business is by trying to run a business on the basis of increased volume and provide as broad a service as we possibly can. Quite frankly, if we had to rely purely on dressed beef brokerage for a living, we would not be in business. We have to have the other facets of the trade—imports, exports, dairy products—a mixture of areas in which we can trade in order to be able to function efficiently.

Senator Molgat: With regard to the American market, your firm does not have any expertise in that field—in the beef end?

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Est-ce par leur intermédiaire que les prix américains influent sur les prix canadiens ou, à votre avis, les prix américains ont-ils une influence importante sur les prix canadiens?

M. Chisholm: Les facteurs économiques décident dans quelle direction se feront les transactions avec les États-Unis: s'il s'agira d'importations ou d'exportations. Aucun autre facteur ne le décide. Si vous considérez le prix, les droits et les frais de transport, que vous additionnez ou soustrayez selon la situation ou la direction des échanges, et si les facteurs économiques indiquent qu'il est possible de mettre en marché aux États-Unis le bœuf désossé canadien, nous exporterons alors ce genre de bœuf. Si les facteurs économiques nous apprennent qu'il est possible d'obtenir un meilleur prix pour ce bœuf au Canada, ce bœuf sera vendu aux consommateurs canadiens.

Le sénateur Molgat: Je reviens maintenant à la question qui a été posée il y a quelque temps. Les exploitants de salaison effectuent-ils les transactions ou ces transactions se font-elles par l'entremise de courtiers?

M. Chisholm: Personne n'a de fonctions précises ou exclusives. Je crois que c'est ce que je cherche à dire. En fait, si l'exploitant de salaison a un marché intégré pour un produit, il l'exploitera et n'aura pas recours aux services d'un courtier. S'il a besoin d'aide en ce qui concerne la mise en marché d'un autre produit, il consultera un courtier. Si le courtier ne peut pas l'aider, il ira voir un vendeur ou le plus offrant; l'acheteur, à son tour, achètera de celui qui lui fera l'offre la plus basse. Ce sont les mécanismes du marché libre qui dominent.

Le sénateur Molgat: Mais il faut savoir ce qui se passe sur un marché pour qu'il puisse fonctionner librement. Quelqu'un doit surveiller la situation aux États-Unis, bien connaître ce marché, savoir quels y sont les prix et les besoins.

M. Chisholm: Évidemment, quelqu'un ou un groupe d'intéressés. Tout le monde doit en connaître le plus possible dans chacun des secteurs qu'ils offrent. Si un exploitant de l'Ouest du Canada, de l'Alberta par exemple, veut vendre du bœuf sans se servir de tous les renseignements mis à sa disposition, ses affaires ne feront pas long feu. Le marché est en effet très vulnérable. Selon moi, le système de commercialisation est l'un des plus complexes au monde, parce que le courtier est en concurrence avec les entreprises de salaison, ces dernières le sont avec le détaillant et le détaillant avec le courtier. La concurrence est générale. Comme je le disais, notre commission est d'un quart de cent la livre. À ma connaissance, elle n'a pas été augmentée depuis 1922. La seule manière de nous en sortir c'est d'essayer d'augmenter le volume et d'assurer un service aussi vaste que possible. Très franchement, si nous devons compter uniquement sur le courtage perçu sur le bœuf habillé pour gagner notre vie, nous ne pourrions tenir. Nous devons avoir accès aux autres secteurs du commerce, (importations, exportations, produits fermiers), divers domaines que nous pouvons exploiter pour fonctionner de manière efficace.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne le marché américain, votre entreprise n'en sait pas grand chose pour ce qui est du bœuf?

[Text]

Mr. Chisholm: Limited expertise.

Senator Molgat: Can you tell me who has, at the brokerage end?

Mr. Chisholm: My knowledge of that is too limited to be able to tell you. I could find out for you. I would be loath to answer right now for fear of being wrong. I would say primarily, though, the packer, but that is an off-the-cuff opinion.

Senator Molgat: Basically, they would be the ones who are watching that market?

Mr. Chisholm: Right.

Senator Molgat: You said it was a sophisticated system and that you have a highly developed information system, with telephone connections, but that is individually, for your firm?

Mr. Chisholm: Right.

Senator Molgat: The other firms do the same.

Mr. Chisholm: Right.

Senator Molgat: That is not really, in a sense, an open market. That is one-on-one communication between you or your staff and a seller here and a buyer there. Other people are doing the same thing, but it is not an evident market, is it? It is not posted. It is not something that everyone can see that Chisholm today got a price of 52 cents, and someone else got a different price. There is no clearing house.

Mr. Chisholm: The information is available to every seller.

Senator Molgat: But if you are working individually on the telephone, how does the other guy know the price that you settled on over the telephone?

Mr. Chisholm: What do you mean by "the other guy"?

Senator Molgat: The other broker or the other wholesaler. You are dealing with wholesaler "A"—

Mr. Chisholm: We are dealing with sellers and buyers. We are not in the business of publishing or disseminating information to the competition—that is quite right; but we are in the business of disseminating information to sellers and buyers freely. In other words, if we said, "We have today sold red steers at 60 cents," we would not say, "Today we have sold red steers from Canada Packers western plant to Lépine-Laurier." We would simply say we had sold them, and when we say that, our reputation in the trade will warrant that we have sold them. In other words, we would not rig or fake a market. We could not do so and stay in business.

Senator Molgat: We are not trying to corner you, or anything like that, of course.

Mr. Chisholm: I do not have that feeling.

Senator Molgat: And if we have this exchange we will get more information that way.

[Traduction]

M. Chisholm: Nous avons des renseignements limités.

Le sénateur Molgat: Pouvez-vous me dire qui, parmi les courtiers, s'y connaît?

M. Chisholm: Ce que j'en sais est trop limité et je ne peux vous renseigner. Je pourrais m'informer pour vous. J'hésite à vous répondre maintenant, car je crains de me tromper. Cependant, je vous citerais essentiellement les entreprises de salaison, mais c'est une opinion qui me vient spontanément.

Le sénateur Molgat: Ce sont elles essentiellement qui surveillent le marché?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous avez dit que c'est un système complexe, et que vous possédez un circuit d'information très développé, avec des contacts téléphoniques; mais cela concerne votre propre entreprise, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Les autres entreprises en font autant.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Ce n'est donc pas en réalité, et dans un certain sens, un marché libre. Il existe des contacts individuels entre vous ou vos employés et un vendeur et un acheteur. Vos concurrents en font autant, mais ce n'est pas un marché visible, n'est-ce pas? Rien n'est affiché. On ne peut pas savoir qu'aujourd'hui, vous, monsieur Chisholm, avez obtenu 52 cents et que quelqu'un, ailleurs, a eu un prix différent. Il n'y a pas de bureau central de renseignements?

M. Chisholm: Tous les vendeurs ont accès aux renseignements.

Le sénateur Molgat: Mais si vous travaillez par téléphone, de manière individuelle, comment les autres peuvent-ils connaître le prix que vous avez ainsi fixé?

M. Chisholm: Qu'entendez-vous par «les autres»?

Le sénateur Molgat: Je parle des courtiers ou des grossistes. Vous traitez avec le grossiste «A».

M. Chisholm: Nous traitons avec des vendeurs et des acheteurs. Notre travail n'est pas de publier ou de diffuser des renseignements pour les concurrents—c'est tout à fait exact; mais notre travail consiste à diffuser librement des renseignements aux vendeurs et aux acheteurs. En d'autres termes, si nous faisons savoir qu'à une telle date nous avons vendu des bouvillons de catégorie rouge à 60c. nous ne précisons pas que nous les avons achetés, par exemple, aux entreprises de Canada Packers dans l'Ouest pour les vendre à Lépine-Laurier. Nous nous limitons à dire que nous les avons vendus, ce que garantit notre réputation sur le marché. En effet, nous n'agissons pas sur le marché, et nous n'avons pas pour habitude de le fausser, autrement il nous serait impossible de poursuivre nos activités.

Le sénateur Molgat: Naturellement, nous n'essayons pas de vous coincer!

M. Chisholm: Je n'ai pas ce sentiment.

Le sénateur Molgat: Avec cet échange, nous aurons davantage de renseignements.

[Text]

Mr. Chisholm: The most important thing to understand is that it is a free market. In the main the movement of goods is decided by a bid and an ask. There are probably just as many times when the seller feels terribly disadvantaged because he cannot get the price that he has got in those cattle, and there might be just as many times when the buyer feels disadvantaged because he cannot get the price that he had to pay for the cow; but judgment has to prevail, and the fact of the matter is that people buy and sell on the basis of their opinion of the market.

Senator McDonald: If I understood your earlier remarks in answer to a question from someone else, cattle can be shipped, let us say, from southern Alberta or southern Saskatchewan to Toronto, and are shipped, let us say, Monday and Tuesday, and through the week; but the first sale of those cattle may come on Wednesday. Suppose that is through your firm, and you have arranged a contract between the seller and the buyer on the Wednesday. Then that sale and that price become public knowledge on the Wednesday.

Mr. Chisholm: That price become public knowledge the second it is struck.

Senator McDonald: Well then, does that become the prevailing price for the week, or the base price that people look at and say, "This is the price of cattle for this week?"

Mr. Chisholm: Unfortunately, because of the standing order situation that we were talking about earlier, yes, it does. There is an exception, and I am sure there is more than one exception. The Montreal wholesalers obtain the bulk of their requirements for butcher cattle through standing orders. That happens to be a fact, as we see it. It is through the standing order that is priced by the one sale.

Senator McDonald: Well, will you define a standing order for me now, please?

Mr. Chisholm: Yes. If a buyer decides he likes a seller's particular selection or quality, and he wants one or two, or whatever the quantity is, of his product every week of the year, he will say, "Well, look. I am going to take them, and we will settle them on the basis of the broker's market every week." That is a standing order. The market is settled for the complete week when a major buyer, which, as I said earlier, is usually Lépine-Laurier or Bœuf Mérite, reaches an agreement in price, usually through a broker, with a major packer. Again, just to repeat, since the market settlement is a one-shot deal through one broker in a given week, that settles virtually all the loads booked through standing orders, the overall importance of the brokerage industry, really, has become rather minimal in terms of volume, though perhaps not minimal in terms of an essential pricing mechanism.

Senator McDonald: Yes, I gather that.

Mr. Chisholm: We, as a company, I might just add, are against standing orders. We do not feel they are to anybody's advantage. They are to one guy's advantage. If you look at it one way, they are to the seller's advantage in the sense that he does not have to pay perhaps as much brokerage.

[Traduction]

M. Chisholm: Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il s'agit d'un marché libre où l'offre et la demande fixent le mouvement des marchandises. Souvent le vendeur se sent extrêmement désavantagé parce qu'il ne peut obtenir le prix qu'il veut pour son bétail, et probablement un acheteur est aussi souvent déçu parce qu'il ne peut obtenir le prix qu'il voulait payer pour acheter ses bovins; mais c'est une question de bons sens, et, en fait, les gens achètent et vendent en fonction de l'opinion qu'ils ne font du marché.

Le sénateur McDonald: Si j'ai bien compris ce que vous disiez précédemment en réponse à une question que quelqu'un d'autre vous posait, le bétail peut être expédié par exemple du Sud de l'Alberta ou de la Saskatchewan à Toronto, les expéditions se faisant lundi ou mardi et toute la semaine; mais les premières ventes peuvent se faire le mercredi. Supposons que votre entreprise ait préparé un contrat entre le vendeur et l'acheteur pour mercredi. La vente et le prix sont alors publiquement diffusés ce même jour.

M. Chisholm: Ce prix devient chose connue à la seconde où il est fixé.

Le sénateur McDonald: Que se passe-t-il ensuite, est-ce le prix moyen pour la semaine ou est-ce le prix de base qui constitue le prix du bovin pour la semaine?

M. Chisholm: Malheureusement oui, en raison des commandes fermes dont nous parlions précédemment. Il y a une exception, et plus d'une, d'ailleurs, j'en suis convaincu. Les grossistes de Montréal obtiennent la plus grande partie de leurs besoins en bovins de boucherie grâce aux commandes fermes. D'après notre expérience, c'est devenu un fait accompli, et c'est en fonction de cette commande ferme qu'est fixé le prix de toute la vente.

Le sénateur McDonald: Pourriez-vous, je vous prie, me dire ce que sont ces commandes fermes?

M. Chisholm: Oui. Si un acheteur aime le choix ou la qualité d'un vendeur, et qu'il tient à avoir une certaine quantité de son produit chaque semaine de l'année, il lui fait savoir qu'il est preneur, sur la base du marché que fixent les courtiers chaque semaine. Voilà ce qu'est une commande ferme. Le marché est fixé pour toute la semaine lorsqu'un important acheteur (qui est, comme je le disais précédemment en général Lépine-Laurier ou Bœuf Mérite) en arrive à un accord sur le prix, en général grâce à un courtier, avec une importante entreprise de salaison. Encore une fois, puisque le marché est décidé en une fois, par l'intermédiaire d'un courtier pour une semaine donnée, fixant ainsi toutes les quantités réservées par commandes fermes, dans l'ensemble, l'importance des courtiers est en fait devenue minime pour ce qui est des volumes même si elle ne l'est pas pour ce qui est du mécanisme des prix.

Le sénateur McDonald: Oui, je comprends cela.

M. Chisholm: Pour notre part, en tant qu'entreprise, je voudrais ajouter que nous sommes contre ces commandes fermes. Nous pensons qu'elles ne sont à l'avantage de personne. Elles favorisent certains. D'une certaine manière, elles

[Text]

Senator Molgat: And it simplifies life for him.

Mr. Chisholm: Yes. You could make a case for that. I could probably build a case on the other side.

You know, the Montreal settlement price does not necessarily reflect the pricing structure elsewhere in Canada. We are just dealing with the one situation, and that is the movement of western beef to Montreal; but beef is sold in the Toronto chain stores regularly at probably less than the Montreal equivalent. Boner cows are traded on a free trade basis, and they probably more closely reflect the true supply and demand situation. The broker's role in this business is therefore, perhaps, more substantial. We tend to deal with table beef, if you will, there is an awful lot more in the complex than just table beef.

Senator McDonald: I understand, from an earlier comment of yours, that the standing order is more prevalent in the Montreal market than in the Toronto market. Is that true?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator McDonald: Much more prevalent.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator McDonald: Most of your Toronto marketing to other chain stores would be through the brokerage firms, rather than by way of standing orders. Is that true?

Mr. Chisholm: Most of it.

Senator McDonald: Most of the transfers in Toronto would be through brokerage rather than by way of standing orders. Is that right? In Toronto?

Mr. Chisholm: No. A broker does not sell to a retailer, and most of the business, I understand, in Toronto, to the retailer, would be direct, packer-retailer.

Senator McDonald: Not through the brokerage firms.

Mr. Chisholm: Right.

Senator McDonald: I see. Packer-retailer.

Mr. Chisholm: Yes. Brokers do not sell to retail chains. At least, brokers worthy of the word do not sell to chain stores.

The Deputy Chairman: But then you are just dealing with a quarter of a cent.

Mr. Chisholm: Our commission is one-quarter of one cent per pound. 40,000 pounds, \$100.00.

Senator McDonald: You referred to someone else in the trade there. You called him an agent, was it?

Mr. Chisholm: Wholesaler?

[Traduction]

profitent au vendeur, car il n'a peut-être pas autant à payer aux courtiers.

Le sénateur Molgat: Et cela lui simplifie l'existence.

M. Chisholm: Oui. On pourrait défendre ce point de vue, mais aussi l'autre.

Vous savez, le prix fixé à Montréal ne reflète pas nécessairement la structure des prix ailleurs au Canada. Nous examinons la situation du mouvement du bœuf de l'Ouest vers Montréal; mais du bœuf se vend régulièrement dans les magasins à succursale de Toronto probablement moins cher que dans les magasins de Montréal. Les vaches à désosser sont commercialisées d'après le principe de la vente libre, ce qui traduit probablement mieux la situation réelle de l'offre et de la demande. Dans ce domaine, le rôle du courtier semble donc plus important. Nous sommes portés à nous attarder sur le bœuf frais mais il existe une infinité d'autres éléments dans le système.

Le sénateur McDonald: D'après vos commentaires antérieurs, j'ai conclu qu'on fonctionnait par commandes fermes davantage sur le marché de Montréal que sur celui de Toronto. Est-ce exact?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur McDonald: Cette pratique est beaucoup plus courante.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur McDonald: Est-ce vrai qu'à Toronto, la plus grande partie des opérations de revente à d'autres magasins à succursale multiples se fait par l'entremise de sociétés de courtage plutôt que par commandes fermes?

M. Chisholm: C'est le cas de la plus grande partie des opérations.

Le sénateur McDonald: A Toronto, la plupart des échanges se font par l'entremise de sociétés de courtage plutôt que par commandes fermes?

M. Chisholm: Non. Un courtier ne vend pas à un détaillant et je crois qu'à Toronto, les détaillants achètent directement des entreprises de salaison dans la plupart des cas.

Le sénateur McDonald: Et non pas par l'entremise des sociétés de courtage.

M. Chisholm: C'est cela.

Le sénateur McDonald: Je vois. Le détaillant achète des entreprises de la salaison.

M. Chisholm: Oui. Les courtiers, du moins ceux qui le sont vraiment ne vendent pas aux magasins à succursales multiples.

Le vice-président: Mais vous n'obtenez qu'une commission d'un quart de cent.

M. Chisholm: Effectivement, la vente de 40,000 livres de viande nous rapporte \$100.

Le sénateur McDonald: Vous avez parlé d'un autre intermédiaire, d'un agent, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Un grossiste?

[Text]

Senator McDonald: No, someone you said was involved who was not worthy of the name of a brokerage firm.

Mr. Chisholm: He could be an importer, he could be a dealer. A dealer would be a fellow who buys from a packer, pays the packer, sells to a retailer, and gets paid by the retailer, and keeps a margin in between—hopefully a black margin. A dealer is a principal. There is a difference between a broker and a principal. A principal takes possession of the goods and pays for them. A broker never owns them.

Senator McDonald: Who is a big dealer in the Toronto area? What firm would you consider to be big in the dealer business?

Mr. Chisholm: Letovsky Brothers in Montreal would be big. There are lots of them.

Senator McDonald: In Toronto, too?

Mr. Chisholm: Well, Export Packers might be dealing in any of a number of articles, whether it be imported beef or not; but there are not many dealers as such in the dressed beef trade. I would have difficulty thinking up the name of a substantial dealer in the dressed beef trade.

Senator McDonald: Well, what trade are they in, then?

Mr. Chisholm: Imported beef, pork and frozen primal cuts, after the product is fabricated further. Beef on a hook is an unwieldy thing. It is fresh. It has to be marketed within a limited period of time. It is not a good product for a dealer to deal in, because he has a limited time in which to deal.

Senator McDonald: You say "fresh". From the time carcasses leave southern Alberta, how much time expires between when they are loaded in Alberta and when they must be in the market on the counter in eastern Canada, whether in Montreal or some other city. What time period are we talking about?

Mr. Chisholm: You are talking of about seven to 10 days, from the time they are loaded in Alberta to the time they are in a chain. Would that be reasonable? I think someone here may know better than I do, but I think that would be the figure. You are also talking about the fact that if you freeze them in carcasses they are very difficult, if not impossible, to market.

Senator McDonald: Well, they lose value.

Senator Olson: Mr. Chairman, I want to get back to the price establishment mechanism. I think you said, Mr. Chisholm, that the offering price by the packer in Alberta would take into account the cost of the cattle plus his processing and other expenses, and also I suppose, hopefully, a little profit when he offers his carcasses to the broker in trade.

Mr. Chisholm: That would be their intent.

Senator Olson: Which is normal business practice.

Mr. Chisholm: Yes, sir.

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Non, quelqu'un dont les opérations n'étaient pas tout à fait semblables à celles d'une société de courtage.

M. Chisholm: Il pourrait s'agir d'un importateur ou d'un négociant. Un négociant serait celui qui achèterait d'une entreprise de salaison et vendrait au détaillant en prenant un certain profit. Le négociant est un agent, ses activités diffèrent de celles d'un courtier. Le négociant prend possession du produit et en paie le prix alors qu'un courtier n'est jamais propriétaire du produit.

Le sénateur McDonald: Quels sont les plus gros négociants dans la région de Toronto?

M. Chisholm: Letovsky Brothers à Montréal en est un. Il en existe un grand nombre.

Le sénateur McDonald: Et à Toronto?

M. Chisholm: Export Packers vend plusieurs produits, qu'il s'agisse de bœuf importé ou non; toutefois, il n'existe pas beaucoup de négociants comme tels dans le secteur du bœuf habillé. Il me serait difficile de trouver le nom d'un négociant important dans ce secteur.

Le sénateur McDonald: Que vendent-ils alors?

M. Chisholm: Du bœuf importé, du porc et des coupes primaires surgelées, une fois que le produit est emballé. Le bœuf en carcasses est un produit délicat. La viande est fraîche et elle doit être mise en marché en deçà de certaines limites. Les négociants courent certains risques lorsqu'ils achètent de la viande car ils ne disposent pas d'un certain temps pour conclure les transactions.

Le sénateur McDonald: Vous dites que la viande est fraîche. Combien de temps s'écoule-t-il entre le moment où les carcasses sont chargées dans le Sud de l'Alberta et celui où la viande doit être vendue au détail dans l'Est du Canada, que ce soit à Montréal ou ailleurs? Combien de temps s'écoule entre ces deux étapes?

M. Chisholm: Il s'écoule environ 7 à 10 jours entre le moment où le bœuf est chargé en Alberta et celui où il est mis en vente dans un magasin à succursale multiples. Je crois que quelqu'un ici connaît mieux la question que moi, mais je pense qu'il faut compter environ 7 à 10 jours. Il faut également tenir compte du fait qu'il est très difficile, sinon impossible, de mettre en marché des carcasses surgelées.

Le sénateur McDonald: Elles perdent de la valeur.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, j'aimerais en revenir au mécanisme de fixation des prix. Monsieur Chisholm, je crois que vous avez dit que, lorsque le propriétaire d'une entreprise de salaison en Alberta fixe le prix des carcasses de bœuf qu'il veut vendre à un courtier, il tient compte du coût du bétail, des coûts de transformations et d'autres dépenses, et je suppose qu'il se réserve un léger bénéfice.

M. Chisholm: C'est en effet ce qu'il vise.

Le sénateur Olson: Cette pratique commerciale est toute à fait courante.

M. Chisholm: Oui monsieur.

[Text]

Senator Olson: All of this is known to the packer during the period from Monday until, sometimes, Thursday when the price is set. He has to buy the cattle at least a week before, or maybe earlier. His costs for labour and plant operation are maybe reasonably consistent from one week to the next. However, every once in a while we find that the packer buyers in the auction market, particularly in Albera, but not only there, will dramatically change the offering price to the producer. I have seen it change in the same day as much as two cents a pound live.

Mr. Chisholm: Yes, sir.

Senator Olson: What happens to cause that?

Mr. Chisholm: Any one of a number of things, but primarily demand. All of a sudden a product cannot be marketed in Montreal; the demand dries up—that can be seasonal on it can be any one of a number of things. The retailers really do not want any more inventory of fresh product than they can market. They don't want to take the loss. The wholesaler, therefore, has to take up his demand by stopping buying. The situation arises where the packer is the person who is left hanging with the cattle because the packer—and I hate to use this word, but I will use it—is the biggest “speculator” around, in the sense that he is forced to speculate on the purchase of live cattle at fixed prices.

Senator Olson: I am sorry, live cattle at fixed prices?

Mr. Chisholm: Once he has bought them he has got them at a fixed price.

Senator Olson: I just wanted to understand what you meant by a “fixed price”.

Mr. Chisholm: His cost is fixed in the sense that it costs him so much per efficient pound to run through his plant. If he is in a situation where, because of a weather market, he can only run half the volume through his plant, it would only be a reasonable assumption that his costs double per pound.

As you well know, they gear to a reasonably efficient volume and then, all of a sudden, a situation arises where they do not have that volume, or they have been taking such drastic losses that they cannot convince themselves to go out into the market and buy more cattle.

Senator Olson: So the conclusion is, perhaps, that the instructions that that packer gives to his buyer are not really based on the cost of the beef he has got hanging because he already knows that. He knows what he paid for it and he knows the cost of processing. Therefore, it is based on a judgment of what the available market might be next week or the week after that.

Mr. Chisholm: The answer to that is, it is the demand that really might back the packer off from bidding or it might force him to formulate a judgment that the market, by the time he has got the cattle that he is going to be bidding on in a position to ship, will be less than the market was when he was buying them. It is purely a supply-and-demand situation.

Senator Olson: If the offering price of the beef was going to be based on his costs, that is already known to him.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Le propriétaire d'une entreprise de salaison a en main toutes ces données dès le lundi et jusqu'au jeudi, parfois, jour où le prix est fixé. Il doit acheter le bétail une semaine à l'avance au moins, sinon davantage. Les coûts de main-d'œuvre et d'exploitation varient toujours très peu d'une semaine à l'autre. Mais de temps en temps, au cours d'une vente aux enchères, des entreprises de salaisons, surtout en Alberta, changent radicalement le prix proposé aux producteurs. Dans une même journée, il peut y avoir une différence de deux sous la livre de bœuf sur pied.

M. Chisholm: Oui, monsieur.

Le sénateur Olson: Quelle en est la cause?

M. Chisholm: Cela dépend de nombreux facteurs, mais surtout de la demande. soudain, on ne peut pas lancer un produit à Montréal; la demande baisse... cela peut être temporaire; la situation peut être due à n'importe quels facteurs. Les détaillants ne veulent pas acheter plus de produits frais qu'ils ne peuvent en commercialiser. Ils ne veulent pas avoir de déficit. Par conséquent, le grossiste doit tenir compte de la demande et cesser d'acheter. Il arrive que l'entreprise de salaisons se retrouve avec un excédent de bœuf parce que, et j'utilise l'expression à contre-cœur, c'est le plus grand «spéculateur», en ce sens qu'elle est obligée de spéculer sur l'achat du bétail sur pied à prix fixes.

Le sénateur Olson: Excusez-moi, du bétail sur pied à prix fixes?

M. Chisholm: Une fois qu'elle l'a acheté, elle l'a à prix fixes.

Le sénateur Olson: Je voulais simplement savoir ce que vous entendez par «prix fixes».

M. Chisholm: Son prix est fixe, car il coûte tant par livre réelle de viande qu'elle peut traiter. Si, du fait des conditions du marché, elle ne peut traiter que la moitié du volume prévu, on peut à juste titre supposer que ses frais auront doublé par livre.

Comme vous le savez, ces entreprises de salaisons prévoient un volume rentable puis, soudainement, elles n'ont pas ce volume, ou elles ont subi des pertes telles qu'elles ne peuvent pas se décider à se lancer sur le marché et à acheter plus de bétail.

Le sénateur Olson: Il est donc probable que les directives que donne une entreprise de salaisons à son acheteur ne sont pas réellement fondées sur le prix du bœuf dont elle dispose, car elle le connaît déjà. Elle sait ce qu'elle a payé ainsi que le coût de la transformation. Par conséquent, ses instructions sont fondées sur l'idée qu'elle se fait du marché de la semaine prochaine ou de la semaine d'après.

M. Chisholm: La situation est donc la suivante: c'est réellement la demande qui empêche une maison de salaisons de passer d'autres commandes, qui l'oblige à penser que le prix de vente, lorsqu'elle aura reçu le bétail à traiter, sera inférieur à son prix d'achat. C'est uniquement une question d'offre et de demande.

Le sénateur Olson: Si le prix de l'offre est calculé d'après ses coûts, elle le connaît déjà.

[Text]

Mr. Chisholm: That is right.

Senator Olson: I want to be clear on this, and I do not want to ask a question for which there is no precise answer. This delay that takes place between Monday and Thursday quite often does not really have any relationship to the cost of the cattle, or the beef in this case, that is going to be sold, because that is already a fact—what he has paid for it; what the cost of process is—this is some judgment based on what he might—

Mr. Chisholm: The only fact that is not available at that point is what he is going to get for those cattle and, therefore, if he is going to have a profit or a loss. He knows exactly what they cost him or he can tell you once he buys them live, if they have an astute buyer, which they all do, what his yield is going to be and what his throughput is going to be for the next week, given a reasonable market, of there are no considerations such as weather markets and periods such as Christmas, New Year's or Easter. He knows exactly what his costs are, but he cannot tell you what the demand for that product is going to be in Montreal.

The problem really is the market is very delicately balanced. If you have 101 per cent of demand, and it could be that fine, you can have your dressed markets drop five cents a pound, which would reflect about the same as the two cents you are talking about live. If you have 99 per cent of demand, those extra few cars that you try to cram through might be marked up five cents a pound. Supply and demand are the very forces that determine price. The only thing you cannot do is determine the price while the cattle are still in the field.

Senator Olson: You talk about one per cent one way or the other.

Mr. Chisholm: I think it could be that fine.

Senator Olson: I am not disputing that; I am accepting that that is possible, but what I am asking is, is there no capability within the whole system to hold one or two per cent or, on the other side of the market picture, to draw one or two per cent out of storage either to supply a short market or to store an over-supply?

Mr. Chisholm: Provided you do not want beef fresh, there certainly would be, but, again, we are dealing with a fresh commodity.

Senator Olson: In your opinion, then, the time frame that they have to sell cannot be varied to cope with one per cent over or under without having a significant effect on the market?

Mr. Chisholm: Not in my opinion. The reason for it is that chain stores are not exclusively operating in dressed beef, and the housewife is not always serving beef. The chain store is going to feature pork or some other commodity or run a special on ground beef which may be primarily an imported item. The fact of the matter is that a chain store seasonally sells, for example, more loin cuts or steak cuts in the summer time, and it would be very difficult to smooth everything out. It would be great if at Easter time, for example, every hog had three hind legs so you could get more hams, but they only have

[Traduction]

M. Chisholm: C'est exact.

Le sénateur Olson: Je veux être clair à ce sujet, et je ne veux pas poser de question à laquelle il n'y a pas de réponse précise. En général, le retard entre le lundi et le jeudi n'a aucun rapport avec le prix du bétail, ou du bœuf dans ce cas, que l'on va vendre, car c'est un fait: Elle sait ce qu'elle a payé et elle connaît le coût de la transformation...

M. Chisholm: La seule inconnue est le montant qu'elle va recevoir pour ce bétail, elle ne sait donc pas si elle va faire un bénéfice ou accuser un déficit. Elle connaît exactement son prix de revient, ou elle peut vous dire, une fois qu'elle a acheté les animaux sur pied, si elle a un bon acheteur, la quantité qu'elle peut traiter la semaine prochaine, compte tenu d'un marché raisonnable, c'est-à-dire des conditions normales du marché et non des périodes spéciales comme Noël, le Nouvel An ou Pâques. Elle connaît exactement son prix de revient mais ne peut pas vous dire quelle sera la demande pour ce produit à Montréal.

Le problème est que l'équilibre du marché est très délicat. Si vous avez une demande de 101%, ce qui peut arriver, le marché de votre viande habillée peut baisser de cinq sous la livre, ce qui représente la même chose que les deux sous dont vous avez parlé dans le cas des animaux sur pied. Si la demande est de 99%, le prix de la viande des quelques wagons supplémentaires que vous essayez de faire passer peut être majoré de cinq sous la livre. Le prix dépend vraiment de l'offre et de la demande. Mais il est impossible de fixer le prix lorsque le bétail est encore dans les champs.

Le sénateur Olson: Vous parlez d'un p. cent dans un sens ou dans l'autre.

M. Chisholm: Je pense que c'est un chiffre raisonnable.

Le sénateur Olson: Je n'en doute pas; je pense que c'est possible, mais je me demande s'il n'est pas possible dans tout le système de prélever un ou deux pour cent, ou, de l'autre côté de la chaîne de commercialisation, de prélever un ou deux pour cent sur le prix de stockage pour approvisionner un marché dominé par la demande ou pour stocker un excédent?

M. Chisholm: Cela est certainement possible, si vous ne voulez pas de bœuf frais, mais, là encore, il s'agit d'une denrée fraîche.

Le sénateur Olson: Ainsi, à votre avis, le délai dans lequel elle doit vendre ne peut pas varier, compte tenu du 1 p. cent de moins ou de plus, sans entraîner des répercussions notables sur le marché?

M. Chisholm: C'est exact. La raison en est que les grands magasins ne vendent pas exclusivement du bœuf habillé et que la ménagère ne prépare pas toujours du bœuf. Un grand magasin offre toujours du porc ou toute autre denrée ou bien propose en réclame du bœuf haché qui peut représenter essentiellement un produit importé. Il arrive parfois qu'un grand magasin vende, par exemple, plus de faux-filets en été; il serait très difficile de tout équilibrer. Ce serait formidable, si à Pâques, par exemple, un porc pouvait avoir trois pattes de derrière pour que vous puissiez avoir plus de jambon, malheu-

[Text]

two; and it would be great if you did not have the front end of some cattle at various times of the year, but, unfortunately, they have a front and a hind. You cannot tell a retailer in any free enterprise system—and I hope we never can—that he must feature beef. He is serving a demand on behalf of his consumers which would dictate that he has got to have pork one specific week. Therefore, he is going to market less beef.

If you can determine with every retailer what his feature is going to be and somehow compute this to demand, I suppose you could develop a system, but I could not imagine it. I think it would be so complicated that it would be unbelievable.

Senator Olson: Do you have an opinion on why a retailer features certain kinds of meat, beef or pork or, indeed, even more specific than that, why some weeks they feature steaks or chops? Does it have any relationship to a surplus of that particular cut for a week?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Olson: Or are there other reasons?

Mr. Chisholm: There are other reasons. Certainly with supply availability, if the people who are directing it have a lot of loins that they have been unable to market, again primarily fresh, the market is going to go down on loins. If it goes down sufficiently to attract the retailer, I would imagine that is the article he would feature. There is a seasonality to it. You cannot imagine Christmas or Easter without chain stores featuring hams, no matter what the cost of those hams was. You cannot imagine not being able to go into a chain store and buy hamburger in the summertime. Certainly there is a seasonality factor to it; there is a price function to it and there is an area of demand. For example, in Forest Hill Village in Toronto you will not sell very much ground beef but you will sell a lot of steaks; in Port Carling in the summertime you will sell a lot of hamburgers, weiners and hot dogs. It is very seasonal.

Senator Olson: How much lead time does a retailer need to get his display advertising ready for the papers, as to what he is going to feature in any given week?

Mr. Chisholm: We don't sell to retailers, but I will give you a guess, and it would be a guess. I would say not very much time.

Senator Olson: If he is going to run a Wednesday ad featuring steak, for example?

Mr. Chisholm: I would imagine his deadline would be the previous Friday, something like that.

Senator Olson: Two weeks before?

Mr. Chisholm: I don't know. You might know better than I do.

Senator Olson: I won't bother with the question if you don't know. I have been told that sometimes that display advertising has to be in the publisher's hands as much as two weeks ahead of the day.

[Traduction]

reusement, il n'en a que deux. Ce serait formidable, si au cours des différentes périodes de l'année, certains animaux n'avaient pas de parties de devant, malheureusement, ils ont un devant et un derrière. Dans un système de libre entreprise, vous ne pouvez pas dire à un détaillant, et j'espère que cela ne se produit jamais, qu'il doit vendre du bœuf. Il répond à la demande de ses clients, qui l'obligent à vendre du porc pour une semaine donnée. Par conséquent, il va vendre moins de bœuf.

Si vous pouvez déterminer avec tous les détaillants ce qu'ils vont vendre et essayer de tenir compte de cette demande, je pense que vous pourriez mettre au point un système; mais j'ai du mal à l'imaginer. A mon avis, il serait incroyablement complexe.

Le sénateur Olson: Savez-vous pourquoi un détaillant vend certaines sortes de viande, du bœuf ou du porc ou, de façon plus précise, pourquoi certaines semaines il vend des faux-filets ou des côtes de porc? Y a-t-il un rapport avec l'excédent de cette catégorie de viande pendant une semaine?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Olson: Ou y a-t-il d'autres raisons?

M. Chisholm: Il y en a d'autres. Compte tenu de l'offre, si les gens qui la dirigent possèdent plus de faux-filets qu'ils ne peuvent en vendre, là encore il s'agit de viande fraîche, le prix des faux-filets va baisser. Si le prix est assez bas pour intéresser le détaillant, j' imagine que c'est ce produit qu'il va proposer. Cette vente est fonction des saisons car on ne peut penser à Noël ou à Pâques sans que les magasins à succursales ne mettent des jambons en réclame, quel qu'en soit le prix. De même, en été, il est impensable de ne pas pouvoir trouver de la viande hachée dans ces mêmes magasins. Les saisons jouent donc certainement un rôle, de même que le prix et la région de la demande. Dans le village de Forest Hill à Toronto, par exemple, on ne vend pas énormément de viande hachée, mais beaucoup de biftecks; par contre à Port Carling, en été, on vend beaucoup de viande hachée, de saucisses et de «hot dogs»: ce sont des ventes saisonnières.

Le sénateur Olson: De quel délai le détaillant doit-il jouir pour préparer sa surface forfaitaire dans les journaux et indiquer ce qu'il mettra en réclame telle ou telle semaine?

M. Chisholm: Nous ne vendons pas aux détaillants, mais je puis à l'aveuglette vous dire que ce délai n'est pas très long.

Le sénateur Olson: S'il veut par exemple annoncer une réclame de biftecks pour le mercredi?

M. Chisholm: Je crois que l'échéance serait le vendredi précédent ou quelque chose comme ça.

Le sénateur Olson: Deux semaines avant?

M. Chisholm: Je ne sais pas vraiment, peut-être êtes-vous mieux renseigné que moi.

Le sénateur Olson: Je n'insisterais pas si vous ne pouvez me répondre, mais on m'a dit que parfois l'éditeur exigeait d'avoir cette annonce en main au moins deux semaines à l'avance.

[Text]

Mr. Chisholm: Perhaps I didn't understand your question. If you are talking about point of purchase display advertising, yes, they would need a lot of lead time. If it was a matter of inserting a price in a newspaper ad, I do not think they would need any more time than the publisher's deadline for that paper. At point of purchase it is different.

Senator Inman: Don't merchants sometimes advertise, say, a special in steaks to bring customers to the stores?

Mr. Chisholm: Very definitely.

Senator Olson: If a retailer decided he was going to feature one particular cut a week or two ahead, in your opinion I take it that decision is not made on the basis that there is some fresh beef starting to build up surplus so that there would be greater availability of supply?

Mr. Chisholm: Not exclusively. I think that decision would be made by a marketing committee of that chain store, and would be made as much as two weeks in advance probably. However, it would be my opinion—and this is only an opinion—that everything in the advertisement would be drawn up except the price. It would be the last possible moment at which they would decide, in conjunction with their competition and how they saw the market—and the retail market is a different market—what the market would bear or what would be a good loss leader price to drag people into their stores to sell them a pound of butter or a can of peas. You are talking about loss leaders there. I am not a marketer; I am a broker, but I would think the last decision they would make would be what price to put in that ad for the hamburger, loin steaks, porterhouses or prime ribs. I do not think they have to establish that price very much in advance; I would say no more than a week, and possibly as little as four days.

Senator Olson: I should like to embark on a slightly different line of questioning. How is the price established between the packers and the retailers in, for example, Toronto, on beef that never gets into either a pure broker's or a semi-broker's hands?

Mr. Chisholm: Beef sold in Toronto is, as I understand it, sold primarily from the packer to the retailer. The packer would ask a price; the retailer would accept it or give the packer a bid, and the packer would either accept or refuse the bid. Say 60 cents was offered and 59½ cents bid; if there is a big supply around the product will sell at 59½ cents; if the packer can sell it elsewhere he will sell it at 60 cents. If it is a 50-50 kind of market it will sell at 59¾ cents. It's about that simple. It's a very basic bid and ask function.

Senator Olson: Does your firm know what these prices are when both sides are negotiating, both the bid and the ask?

Mr. Chisholm: We don't play any part in any discussions on any markets with any retailers. If it came to our knowledge, it

[Traduction]

M. Chisholm: Je ne comprends peut-être pas votre question. Si vous vous référez au point d'achat de la surface forfaitaire où il faut avertir assez longtemps d'avance. Mais s'il s'agit seulement d'ajouter le prix à une annonce de journal, je ne crois pas qu'ils aient à le faire avant l'échéance de publication de l'éditeur, mais au point d'achat cela est différent.

Le sénateur Inman: Les marchands n'annoncent-ils pas parfois que le bifteck sera en réclame pour attirer les consommateurs?

M. Chisholm: Bien entendu.

Le sénateur Olson: Si un détaillant décide de vendre tel ou tel quartier à prix réduit une ou deux semaines à l'avance, ce n'est pas, si je comprends bien, par suite d'un début d'accumulation de viande de bœuf fraîche qui créerait une situation où l'offre dépasserait la demande?

M. Chisholm: Non pas exactement. Je crois que cette décision est prise par un comité de commercialisation de cette chaîne de magasins d'alimentation et elle est probablement prise deux semaines à l'avance. J'ai cependant l'impression, mais ce n'est là qu'une opinion personnelle, que tous les éléments de l'annonce sont rédigés d'avance à l'exception du prix. Ce n'est qu'à la toute dernière minute, compte tenu de la situation concurrentielle et de leur évaluation du marché, et n'oublions pas que le marché de la vente au détail est différent, que ce comité décide que le marché peut supporter ou quel est un bon prix d'article vedette qui attirera la clientèle pour lui faire acheter une livre de beurre ou un boîte de petits pois. Mais dans ce cas là vous parlez d'articles vedettes. Je ne suis pas un spécialiste de la commercialisation, mais un courtier et je crois donc que la dernière décision du comité sera celle du prix qui figurera dans l'annonce de la viande hachée, de biftecks de coquille d'aloyau, d'aloyau, ou de côtes. Il ne me semble pas que le prix de ces morceaux doive être fixé longtemps d'avance, pas plus d'une semaine et peut-être même seulement quatre jours à l'avance.

Le sénateur Olson: Je voudrais poser une question un peu différente. Comment le prix est-il établi entre les entreprises de salaisons et les détaillants, par exemple à Toronto, pour le bœuf qui ne passe jamais entre les mains d'un détaillant véritable ou d'un quasi-détaillant?

M. Chisholm: A Toronto, d'après mes renseignements, les entreprises de salaisons vendent surtout directement le bœuf au détaillant. L'entreprise demande un prix que le détaillant accepte ou refuse en lui faisant une soumission que l'entreprise accepte ou refuse à son tour. Mettons que l'entreprise demande 60 cents et que le détaillant soumet 59½ cents. Si l'offre est forte le produit sera vendu à 59½ cents, mais si l'entreprise peut le vendre ailleurs elle le vendra à 60 cents. S'il s'agit d'un marché 50-50 le bœuf se vendra alors 59¾ cents. C'est aussi simple que cela. Il s'agit essentiellement des lois de l'offre et de la demande.

Le sénateur Olson: Votre usine connaît-elle ces prix lorsque les deux côtés négocient, je veux dire les prix de l'offre et de la demande?

M. Chisholm: Nous n'avons aucun rôle à jouer dans aucune négociation sur aucun marché avec aucun détaillant. Nous ne

[Text]

would do so on the basis that there is an insufficient supply of western beef for the Montreal market and the Montreal wholesaler says, "Get me some Toronto steers", which basically are less satisfactory to the Montreal trade, they are second choice. He says, "Anyway, I need steers, so get me some Toronto steers". At that time possibly we would go to a Toronto packer and say, "We can make you so much in Montreal." He says, "Well, thanks very much. We can get that much out of the retail trade here." Therefore, at that point we become aware of the retail prices in Toronto. Not traditionally.

Senator Olson: The point I am trying to get at is this. If a firm as deeply involved in the business as you are does not have knowledge of this negotiating it would not be very public knowledge, would it?

Mr. Chisholm: I think it probably would not be public knowledge. I would think the packer would know it and the retailer would know it, and that would be between the packer and the retailer. Certainly we would not play a part. We are not geared to play a part in that function.

Senator Olson: In your opinion, will the broker's function be substantially and further reduced with the increased use of the boxed beef mechanism?

Mr. Chisholm: At that time the broker will have to make a decision whether to depart from the convention of the trade and attempt to sell retail. Some will. We as a firm would probably be the last to, although I think we are probably the leader in that particular industry; we would probably be the follower in that decision, because we are operating in a bigger complex of meat brokerage and meat dealing.

Senator Olson: The point I am trying to get at is, if the broker is the primary price setter now, with the advent of the increased use of this method of marketing beef what will then set the price from week to week?

Mr. Chisholm: If the broker does not play a role in marketing to the retailer, then it will be a bid and ask function between the packer and the retailer that would set the price.

Senator Olson: At the present time that is not a very high profile as far as public knowledge is concerned, what goes on there. I think you answered that a moment ago.

Mr. Chisholm: I agree it would be the knowledge of the seller and the buyer.

Senator Olson: There is no requirement that you know, by any regulations, either federal or provincial, that these prices have to be open public knowledge, as to what the trade between the packer and the retailer is?

Mr. Chisholm: Not that I am aware of. I don't know whether I would be in favour of that. If it is a free market and we have a series of sellers and a series of buyers, it must be

[Traduction]

l'apprendrions que si l'offre de bœuf de l'Ouest était insuffisante pour le marché montréalais et que le vendeur ou le détaillant de Montréal nous dise: «Faites-moi venir des bouvillons de Toronto», viande qui fondamentalement satisfait moins le marché montréalais et n'est donc qu'un second choix. Le détaillant affirme: «De toutes façons j'ai besoin de bouvillons, alors faites-m'en venir de Toronto». Dans ce cas nous irions probablement voir une entreprise de salaisons torontoise et lui dirions: «Voilà ce que nous pouvons vous faire gagner à Montréal». Elle répondrait alors: «Bon, merci beaucoup nous pouvons vous obtenir cette quantité de viande des détaillants ici». Ce n'est qu'à ce moment-là que nous sommes au courant des prix au détail à Toronto, mais ce n'est pas habituel.

Le sénateur Olson: Ce à quoi je veux en venir c'est ceci: si une entreprise aussi intimement liée à ce commerce que la vôtre n'est pas au courant de cette négociation, il ne s'agit donc pas de renseignements très publics n'est-ce pas?

M. Chisholm: Je crois en effet que ces renseignements ne seraient probablement pas rendus publics. L'entreprise de salaisons et le détaillant seraient au courant puisque la négociation se fait entre eux, mais nous n'y jouerions certainement aucun rôle d'autant plus que nous n'avons pas la compétence pour en jouer un en ce domaine.

Le sénateur Olson: A votre avis, la fonction du courtier deviendra-t-elle encore moins importante par suite de l'utilisation accrue du bœuf en cartons?

M. Chisholm: Il aura alors à décider s'il veut s'écarter des règles du commerce et essayer de vendre au détail, et certains le feront. Mais comme nous sommes une firme nous serions les derniers à le faire, bien que nous ayons, je crois, un rôle de leader dans ce genre d'industrie; nous emboîterions probablement le pas, car nos opérations de courtage et de vente au détail de la viande sont beaucoup plus importantes.

Le sénateur Olson: Ce à quoi je veux en venir c'est ceci: si à l'heure actuelle c'est le courtier qui est le premier responsable du prix, qui jouera à l'avenir ce rôle de semaine en semaine maintenant que l'on commercialise davantage le bœuf de cette façon-là?

M. Chisholm: Si l'agent ne joue aucun rôle vis-à-vis du détaillant dans la commercialisation, alors le prix sera fixé selon les lois de l'offre et de la demande entre l'entreprise de salaison et le détaillant.

Le sénateur Olson: A l'heure actuelle, du moins en ce qui concerne les renseignements publics, on ne sait pas trop ce qui se passe, et je crois que vous avez déjà répondu à cela il y a un instant.

M. Chisholm: Je conviens que seuls le vendeur et l'acheteur sont au courant.

Le sénateur Olson: Ne connaissez-vous aucun règlement, soit fédéral soit provincial, en vertu duquel ces prix doivent être connus de tous, en ce qui concerne les échanges entre l'entreprise de salaisons et le détaillant?

M. Chisholm: Pas à ma connaissance; et je ne suis pas sûr si un tel règlement me plairait. Si notre marché est libre et que l'on y trouve plusieurs vendeurs et acheteurs, il faut reconnaî-

[Text]

realized, as I am sure you do, that sellers are trying to buy as cheaply as possible and buyers are trying to get as much as possible. The basic, final determining factor is supply and demand.

Senator Olson: But it is a matter of judgment as to what supply and demand is going to be at some future date, at least a week in advance, is it not, or is that usual?

Mr. Chisholm: There certainly is judgment required all the way down the line, yes.

Senator Olson: You say that there are virtually no dealers in the dressed beef trade. Does that include boxed beef?

Mr. Chisholm: That would be my opinion. Yes, I am not familiar with anyone that would want to deal with a commodity that volatile in terms of shelf life. It is a matter of saying that a product must be marketed in an optimum condition, fresh, and that if you could freeze it, then the speculator might be attracted to that segment of the trade. However, if his length of potential speculation for profit or loss is six, seven, eight or ten days, then I do not believe that would be an attractive commodity to speculate in. Speculators are an essential element in certain areas of the meat business. Speculators can take certain goods off the market and convert them into cash and hold them, if they are well-financed, for a better or alternative market, but they have to be in a storable condition, and fresh meat is not in a storable condition.

Senator Olson: Then you do not believe that there is anyone in the market who makes advance booking orders such as we have discussed, who makes any advance purchase of beef and where the price is known?

Mr. Chisholm: Not to my knowledge. I do not know of any speculators or dealers in a speculative way in boxed beef or carcass beef.

Senator McDonald: I know many of them in live beef.

Mr. Chisholm: Sure, but that is storable. Again, the biggest speculator of all, if that is the word, has got to be the packer who is speculating on what he is getting for his live cattle down the road. That is part of his business; that is only one segment of his business. He has got to take the speculation on the live cattle purchase, the shock or brunt of running his plant, and rely on his marketing mechanism, which could be direct, or through brokers, to get back the return which he requires.

Senator Olson: Do you think the producer would be in that category of speculator, if he does not know how much he will obtain for it?

Mr. Chisholm: Absolutely; but we are dealing with carcass beef. If we discussed dressed beef, yes, he certainly is.

Senator McDonald: When you make reference to standing orders vis-à-vis a broker, would there be any premium paid for receiving quality and consistency through standing orders, or is

[Traduction]

tre, et je suis sûr que vous le faites, que les vendeurs cherchent à acheter aussi avantageusement que possible tandis que les acheteurs cherchent à obtenir le plus possible. Ainsi le facteur fondamental, définitif et déterminant est celui de l'offre et de la demande.

Le sénateur Olson: Cependant l'offre et la demande est une question de jugement quant à l'évolution de la situation, au moins une semaine à l'avance, n'est-ce pas ou est-ce usuel?

M. Chisholm: Il faut certainement faire preuve de jugement dans tout le processus, oui.

Le sénateur Olson: Dites-vous qu'il n'existe virtuellement aucun intermédiaire dans le commerce du bœuf habillé? Le bœuf en carton est-il compris?

M. Chisholm: C'est mon opinion. Oui, je ne connais personne qui voudrait s'occuper d'une marchandise aussi périssable. Cela revient juste à dire qu'il s'agit d'une marchandise qui doit être commercialisée dans des conditions optimales fraîche, et si l'ont pouvait la congeler, il se pourrait que les spéculateurs soient attirés par ce type de commerce. Toutefois, si la durée de spéculation potentielle relative aux profits ou aux pertes est de 6, 7, 8 ou 10 jours, je ne crois pas que cette marchandise puisse attirer beaucoup de spéculateurs. En effet les spéculateurs sont un élément essentiel dans certains secteurs du commerce de la viande. Les spéculateurs peuvent retirer certaines marchandises du marché, les réaliser ou les conserver, s'ils en ont les moyens financiers pour d'autres meilleurs marchés, mais ces marchandises doivent être entreposées, ce qui ne peut être fait avec la viande fraîche.

Le sénateur Olson: Ainsi, vous ne croyez pas qu'il existe dans le marché des personnes qui passent les commandes anticipées dont nous avons parlé, qui achètent le bœuf en avance et lorsqu'on en connaît les prix?

M. Chisholm: Pas que je sache. Je ne connais aucun spéculateur ou intermédiaire qui achète de la viande, qui se livre à la spéculation sur le bœuf en carton ou sur les carcasses de bœuf.

Le sénateur McDonald: J'en connais plusieurs, pour le bœuf sur pied.

M. Chisholm: C'est évident, mais cette viande peut-être entreposée. De nouveau, le plus gros spéculateur de tous, s'il faut le nommer, doit être l'entreprise de salaison qui spéculé sur les recettes qu'elle obtiendra pour son cheptel sur pied. C'est une partie de son activité mais ce n'est qu'une partie. Il faut qu'il spéculé sur les achats de bœuf sur pied, l'élément moteur de son activité, et qu'il fasse confiance à ses méthodes de commercialisation soit directement soit par le biais des courtiers, pour obtenir les recettes dont il a besoin.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que le producteur fasse partie de cette catégorie de spéculateurs, s'il ne connaît pas d'avance ses recettes?

M. Chisholm: Absolument, mais nous parlons de carcasses de bœuf. Si nous parlions de bœuf habillé, oui, il fait partie de cette catégorie.

Le sénateur McDonald: Lorsque vous parlez des commandes «en attente» passées à un courtier, y aurait-il une prime à payer pour obtenir une qualité constante pour ce type de

[Text]

there any guarantee of more consistency of quality through standing orders than going through the brokerage on each car lot?

Mr. Chisholm: I should explain that there are standing orders through brokers.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: But to answer your question, are you asking if there is a premium for good quality, or can a seller get better quality through standing orders?

Senator McDonald: Is there better quality and consistency through standing orders? Does a purchaser come to the conclusion that if he buys consistently high-quality meat from one concern he will have a consistently better quality than if he buys it individually through different packers? Can he improve his quality through consistent purchases from one source?

Mr. Chisholm: That would be one really good reason for having a standing order, that you have acceptable quality for your trade; that is right.

Senator McDonald: Is there any premium paid, then, for that?

Mr. Chisholm: Probably not. I think that the premium would be best expressed in the fact that the higher quality, or more acceptable brands of beef, if you will, have better sales on a down market. That would be the only premium that would be involved that I am aware of; realistically that would be it.

Senator McDonald: But what I am trying to get at is, what effect does the standing order have on the market? However, really the evidence you have given us is that the price set by a brokerage firm is the price paid under standing orders.

Mr. Chisholm: Yes; those standing orders could be from packer to wholesaler.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: Not through a broker; or from packer to wholesaler, through a broker.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: And let us say fifty cars of beef will set the price for 250 cars. Basically, what we would like to see happen, being brokers, is that each individual load goes through a broker and is marketed on a bid-and-ask basis, at what the market will bear at that time.

Senator McDonald: This is what I am trying to get at. If this volume of meat is going through standing orders, once one price has been set, does that really have the effect of holding a price for a length of time that ought not to apply, or would it be better if all the carloads went through a brokerage on a bid-and-ask system, rather than having to set the price? As you said a moment ago, the price may have been set on five

[Traduction]

commande, ou bien y a-t-il plus de garantie d'avoir une qualité uniforme par le biais des commandes «en attente», que de faire appel à un courtier pour chaque lot?

M. Chisholm: Je dois dire que l'on peut passer des commandes «en attente» en s'adressant à des courtiers.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et pour répondre à votre question, vous demandez si l'on paie une certaine prime pour obtenir de la bonne qualité ou si un vendeur peut obtenir une qualité de viande supérieure par le biais des commandes «en attente»?

Le sénateur McDonald: La qualité est-elle meilleure et plus constante, par le biais des commandes «en attente»? L'acheteur en arrive-t-il à la conclusion que, s'il achète de façon constante de la viande de haute qualité, d'un intermédiaire, il aura constamment des produits de meilleure qualité que s'il achète seul, par le biais de différents courtiers ou de différentes entreprises de salaison? Est-il possible qu'il améliore la qualité de ses produits en achetant constamment du même vendeur?

M. Chisholm: Cela serait véritablement une bonne raison pour avoir un système de commandes «en attente», c'est-à-dire disposer de produits de qualité acceptable pour la vente; c'est exact.

Le sénateur McDonald: Doit-on payer certaines primes à cet égard?

M. Chisholm: Probablement que non. Je pense que l'on pourrait parler de cette prime ainsi; c'est-à-dire que les produits de qualité supérieure ou des marques de bœuf plus prisées, si vous voulez, se vendent beaucoup mieux sur le marché en baisse. C'est la seule prime en cause, que je sache. En réalité c'est véritablement la seule.

Le sénateur McDonald: Mais je veux en arriver à ceci: quel effet les commandes «en attente» ont-elles sur le marché? Toutefois, d'après ce que vous nous avez dit le prix qui est fixé par une entreprise de courtage est le prix payé pour les commandes «en attente».

M. Chisholm: Oui, ces commandes peuvent être passées de la salaison au grossiste.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et non pas par le biais d'un courtier; ou de la salaison à un grossiste, par l'entremise d'un courtier.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et disons que cinquante wagons de bœuf serviront pour fixer le prix de 250 wagons. Fondamentalement, ce que nous voudrions voir arriver, en tant que courtiers, c'est que chaque chargement passe par le biais d'un courtier et qu'il soit commercialisé sur la base du plus offrant compte tenu des circonstances du marché à ce moment là.

Le sénateur McDonald: C'est là précisément où je veux en venir. Si ce volume de viande passe par les commandes «en attente», dès qu'un prix a été fixé, cela a-t-il véritablement pour effet que l'on doive le conserver pour une durée où il ne devrait pas être appliqué, ou serait-il préférable que tous les wagons passent par les courtiers, selon la loi du plus offrant plutôt que de devoir fixer le prix? Comme vous l'avez dit il y a

[Text]

Senator Olson: I think you have already. When you feature a certain cut, what motivates you to make the decision to feature that particular cut or a certain class of beef?

Mr. Wilcox: Basically, we plan our advertising several weeks in advance. We will plan on running hinds of beef in a given area, for example. When that week comes up we advertise hinds of beef. It might not necessarily be the right time to do that, but we do it because we have it planned that way. Beef hinds may be four cents or five cents a pound higher than they were when the actual plan was made, but we still proceed with it.

Senator Olson: Your decision, then, to feature a certain cut—say hinds—is not predicated on the knowledge that you have that there may be a good supply or somewhat of a surplus supply of that particular cut for the week.

Mr. Wilcox: No, not necessarily at all.

Mr. Toma: It may have a bearing on it to some degree.

Mr. Jackson: There are times when there is a surplus market condition such that we will move because the cost has come down and it is advantageous to feature that product at a lower price. That does not always happen, as Mr. Wilcox has said. If we are planning a hind sale, for example, and the hind market does move up and we think it is about the right time to feature hinds, we will do it anyway.

Senator Olson: But you will adjust your retail price.

Mr. Jackson: Not necessarily. It depends on what has been happening in the marketplace and who else has been on beef, who else has been featuring it and at what price and so on. Our philosophy is to price the lowest in the marketplace in each of the trading areas. Sometimes it costs us to do that, but we think it is a good philosophy. It has been good to us.

Senator Olson: You said that you plan your advertising several weeks in advance. Could you be a little more precise?

Mr. Wilcox: Anywhere from six weeks to eight weeks in advance.

Senator Olson: Your advertising department then makes the arrangements with the newspapers for the display advertising in which you will feature this particular cut; they make the arrangements to prepare the display advertising five or six weeks in advance so that the advertising will appear in the paper during the week that you have decided on.

Mr. Toma: No, we attempt, not only for meat but for all departments, to formulate or determine what we are going to advertise approximately six weeks in advance across the chain.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Je pense que vous m'en avez déjà données. Lorsque vous prenez un certain morceau comme article vedette, qu'est-ce qui vous pousse à prendre la décision de prendre comme article vedette un morceau particulier ou une certaine catégorie de viande de bœuf?

M. Wilcox: Fondamentalement, nous projetons notre publicité plusieurs semaines à l'avance. Par exemple, nous projetons de faire de la publicité pour les culottes de bœuf dans une zone donnée. Lorsque cette semaine-là arrive nous faisons de la publicité pour les culottes de bœuf. Ce n'est forcément pas le moment propice de le faire, mais nous le faisons parce que nous l'avions projeté. Le prix des culottes peut-être plus élevé de 4 ou 5 cents au moment où notre projet avait été arrêté, mais nous l'entreprenons tout de même.

Le sénateur Olson: Par conséquent, vous ne prenez pas la décision de prendre comme article vedette certains morceaux, par exemple des culottes, parce que vous savez qu'une quantité importante de ce morceau particulier ou un excédent, sera mis en vente cette semaine-là.

M. Wilcox: Non, pas forcément.

M. Toma: Cela peut influencer dans une certaine mesure sur votre décision.

M. Jackson: Il y a des moments où le marché est excédentaire, et nous prenons notre décision parce que le coût a diminué, et qu'il est avantageux de faire de la réclame pour ce produit en fixant un prix plus réduit. Cela ne se produit pas toujours, comme l'a déclaré M. Wilcox. Si nous envisageons de vendre des culottes à un prix plus réduit, par exemple, et que leur prix augmente sur le marché, et que nous pensons que c'est le moment propice de les prendre comme articles vedettes, nous le ferons de toute façon.

Le sénateur Olson: Mais vous rajusterez votre prix au détail.

M. Jackson: Pas nécessairement. Cela dépend de ce qui se produit sur le marché, et quel autre concurrent a écoulé de la viande de bœuf, quel autre concurrent l'a prise comme article vedette et le prix qu'il a fixé et d'autres facteurs. Nous avons pour principe de fixer les prix les plus bas sur le marché dans chacun des domaines commerciaux. Parfois nous en tirons des désavantages, mais nous pensons que c'est un bon principe. Il nous a été profitable.

Le sénateur Olson: Vous avez dit que vous projetez votre publicité plusieurs semaines à l'avance. Pourriez-vous être un peu plus précis?

M. Wilcox: Entre six ou huit semaines à l'avance.

Le sénateur Olson: Par conséquent, votre département de la publicité prend des dispositions avec les journaux en vue de l'annonce dans laquelle ce morceau particulier figurera comme article vedette; il prend les dispositions nécessaires pour préparer l'annonce cinq ou six semaines à l'avance afin qu'elle soit publiée dans le journal au cours de la semaine que vous avez choisie.

M. Toma: Non, nous essayons, non seulement pour la viande mais pour tous les autres articles, de formuler ou de détermi-

[Text]

There is quite a process involved. It is not simply a matter of selecting certain items. There is quite a procedure involved. You have to secure the merchandise and have it transported to the plant, or in this case you have to purchase your quantities of whatever the product may be and then advise the advertising department. We plan the type of advertisement we are going to use and what we will feature, et cetera. All of the merchandising in any given area is related to the advertising department and they formulate a layout for the newspapers.

Senator Olson: When you have all of that ready you already have quite an investment in making that feature, and then you go right up to the week in which you have actually planned to make those sales in the retail stores. If I understand you correctly, you just have to pay whatever the market demands for that beef then.

Mr. Toma: In the majority of cases, yes, but as Mr. Wilcox indicated, we purchase our beef 14 days in advance, and at that time, if we wish, we can take the decision not to proceed. Usually we do proceed, because there are usually sound reasons for having selected to go beef during the particular week. It could be that there is a cycle; it could be that we feel that it is the opportune time for a sale, that the consumers are ready for a sale and are ready to buy beef. There may be a number of reasons why we select beef for that week.

Under normal circumstances we seldom deviate from the item we have selected six weeks in advance. We could, if circumstances dictated; if something came up that warranted our discontinuing, we could make a change. But there is a lot of work involved at that point to go back and make that change.

Senator Olson: Do you think the trend toward more primal cuts and boxed beef and so on will increase? Do you think that this trend will be an increasing part of the mechanism of delivering meat to your stores?

Mr. Wilcox: In the U.S. 70 per cent of all beef going to retailers is now in boxes. I understand that in Canada it is as high as 45 per cent, and growing. Yes, I do feel that there will come a time when possibly all of it will be in some form of box—not necessarily the form it is today, but in some form.

Senator Olson: What will that do to the present price-setting mechanism, especially in the Montreal market, when there is no more beef going through the channels that set the price now?

Mr. Wilcox: I do not know. I do not know how it will be handled at that time. When I say that, if it is handled in the same form that it is now, with a company such as your own,

[Traduction]

ner l'article pour lequel nous ferons de la publicité pour tous les magasins de notre chaîne, six semaines à l'avance.

Il y a tout un processus qui intervient; il ne s'agit pas simplement de choisir certains articles. Il y a toute une procédure qui intervient. Il faut obtenir les marchandises et les faire transporter jusqu'à l'usine, où dans ce cas particulier, il faut acheter les quantités du produit en cause, et ensuite en aviser le département de la publicité. Nous projetons le genre de publicité que nous allons employer pour l'article que nous vendrons en vedette. Toute la vente dans tout domaine donné est lié au département de la publicité et ils formulent une disposition typographique pour les journaux.

Le sénateur Olson: Lorsque tous ces éléments sont prêts, la préparation de cette annonce constitue tout un investissement, et ensuite vous attendez la semaine que vous avez choisie pour faire ces ventes dans vos magasins de détail. Si j'ai bien compris vos explications, vous n'avez plus qu'à payer le prix fixé pour ce genre de bœuf sur le marché.

M. Toma: Dans la majorité des cas oui, mais comme M. Wilcox l'a indiqué, nous achetons notre viande de bœuf quatorze jours à l'avance, et à ce moment-là, si nous voulons, nous pourrions prendre la décision de ne pas entreprendre cette vente. Habituellement, nous le faisons, parce que nous avons de bonnes raisons de choisir la viande de bœuf comme article vedette au cours d'une semaine particulière. C'est peut-être parce qu'il y a un cycle ou parce que nous estimons que c'est le moment propice pour une vente en solde, que les consommateurs sont prêts pour une vente en solde et à acheter de la viande de bœuf. Il peut y avoir certaines raisons pour lesquelles nous choisissons la viande de bœuf pour cette semaine-là.

Dans des circonstances normales nous nous écartons rarement de l'article que nous avons choisi six semaines à l'avance. Si les circonstances l'exigent, nous le pouvons, s'il se produit un événement imprévu qui justifie que nous ne le faisons pas, nous pourrions procéder à un changement. Mais il a fallu déployer beaucoup d'efforts et il n'est pas commode d'effectuer un changement.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que la tendance à vendre des morceaux de choix et de la viande de bœuf en boîte de carton s'accroîtra? Pensez-vous que cette tendance s'étendra de plus en plus dans le mécanisme de livraison de la viande aux magasins?

M. Wilcox: Aux États-Unis, 70% de toute la viande de bœuf livrée aux détaillants, est actuellement placée dans des boîtes en carton. On m'a laissé entendre qu'au Canada il s'agit de 45% et que ce pourcentage augmente. Oui, je pense qu'il arrivera un certain moment où toute la viande sera placée dans un certain genre de boîtes, quoique pas nécessairement dans le type de boîte utilisée actuellement.

Le sénateur Olson: Quelle influence cela aura-t-il sur le mécanisme de fixation des prix, particulièrement sur le marché de Montréal lorsque la viande de bœuf ne sera plus acheminée par la filière qui fixe les prix actuellement?

M. Wilcox: Je ne sais pas. Je ne sais pas comment on s'en occupera à ce moment-là. C'est-à-dire, si on procède comme à l'heure actuelle avec une société comme la nôtre qui ne dispose

[Text]

which does not have any facility for distributing meat in the Montreal market, it is quite likely that the meat will still go through the wholesaler and the packer, and it will be handled by the same method of handling—the only difference being that it will be in boxes rather than swinging beef.

Senator Olson: If it is broken—I think that is the word they use—and boxed at some place near a packing plant—I am from Alberta, and so I am bringing that up as an example—

Mr. Wilcox: Yes, from Red Deer or Calgary, and such places.

Senator Olson: ... would not that type or package of beef be more capable of going right from that packing house to your stores?

Mr. Wilcox: Due to the physical setup of our stores in that trading area, we have to put our meat through a wholesaler or packer at this stage. We do not have the holding power within store level. We have to get meat more-than-once-a-week, sort of thing. Therefore we have to have the wholesaler or packer to be in a position to deliver us anywhere from three to five days a week.

Senator Olson: I understand that.

Senator Norrie: Do you try to plan to buy certain quotas from different regions of Canada, or do you just take potluck with regard to where it comes from?

Mr. Wilcox: Most of our meat in the Montreal area comes from Alberta. Our Ontario meat—that is, for the Toronto market—could come from any place, due to the fact that we have packers in Toronto who bring meat from western Canada and from all provinces, whether Manitoba or Alberta. But most of our meat comes from Alberta, so far as western Canada is concerned, and, of course, we have such a large kill in Ontario. The biggest part of our meat is Ontario-processed meat. Does that answer your question?

Senator Norrie: I was wondering where the Maritimes fit into this. You have not talked about that.

Mr. Wilcox: I am afraid their killing capacity is probably small at the moment. I am not saying that it will not become a big factor in time.

Senator Inman: Canada Packers have a fairly good-sized operation.

Mr. Wilcox: Yes, they do have an operation on the east coast. The Quebec slaughter, by the way, is running about 200,000 to 250,000 head of cattle per year—good cattle—and the Ontario kill is about 1.6 million. Half the increase over the past two decades in Canadian kills have been placed in Alberta. So you can see that the western market is steadily growing. The Ontario and Quebec markets are showing a good increase, but the other areas are not showing the increase they should. B.C. is away down. In 1956 B.C. was killing 125,000 head a year, and now they are down to 30,000. So there are lots of opportunities for those eastern provinces.

[Traduction]

pas de moyens pour assurer la distribution de la viande sur le marché de Montréal, il est fort probable que la viande passera encore par le grossiste et l'entreprise de salaisons, et qu'on en assurera la livraison suivant la même méthode, la seule différence étant qu'elle sera placée dans des boîtes, au lieu d'être levée comme du bœuf à la cheville.

Le sénateur Olson: Si c'est dépecé et mis en boîte à un endroit situé non loin de l'entreprise de salaisons—je suis originaire de l'Alberta et c'est pourquoi je vous donne cet exemple—

M. Wilcox: Oui, de Red Deer, de Calgary et d'autres endroits semblables.

Le sénateur Olson: ... ne serait-il pas plus facile d'expédier ce bœuf en carton directement de la conserverie à vos magasins?

M. Wilcox: En raison de la façon dont nos magasins sont aménagés dans le secteur commercial, nous devons faire passer notre viande par un grossiste ou une entreprise de salaisons à cette étape. Nous ne sommes pas équipés pour conserver la viande dans les magasins. Nous devons nous approvisionner plus d'une fois la semaine. Par conséquent, nous comptons sur le grossiste ou l'entreprise de salaisons pour nous livrer de la viande de trois à cinq fois la semaine.

Le sénateur Olson: Je comprends.

Le sénateur Norrie: Essayez-vous d'acheter des contingents préalablement établis des diverses régions du Canada ou procédez-vous au hasard, quant au lieu d'origine de la viande?

M. Wilcox: La majorité de la viande consommée à Montréal provient de l'Alberta. La viande de l'Ontario—c'est-à-dire celle qui se vend sur le marché de Toronto—peut provenir de nombreux endroits, car certaines salaisons torontoises s'approvisionnent dans l'ouest du Canada soit au Manitoba ou en Alberta. Mais la grande majorité de notre viande vient de l'Alberta, en ce qui concerne l'Ouest canadien, sans oublier évidemment que l'abattage se fait sur une échelle très considérable en Ontario. La majorité de notre viande est traitée en Ontario. Est-ce que j'ai répondu à votre question?

Le sénateur Norrie: J'aimerais savoir le rôle que jouent les Maritimes dans ce contexte. Vous n'en avez pas parlé.

M. Wilcox: J'ai bien peur que leur capacité d'abattage soit très faible, pour le moment. Mais cela ne veut pas dire qu'elle ne deviendra pas éventuellement beaucoup plus importante.

Le sénateur Inman: La maison Canada Packers est assez importante.

M. Wilcox: Oui, elle a des installations sur la côte est. Entre parenthèses, l'abattage au Québec se chiffre entre 200,000 et 250,000 têtes de bétail par année—du bon bétail—comparativement à 1.6 million en Ontario. La moitié de l'augmentation d'abattage au Canada ces deux dernières décennies est due à l'Alberta. Vous pouvez donc constater que le marché de l'Ouest croît de façon assez régulière. Les marchés de l'Ontario et du Québec ont également enregistré une bonne augmentation, mais ce n'est pas le cas des autres régions. La production de la Colombie-Britannique est très faible. En 1956, on abattait 125,000 têtes par année dans cette province, compara-

[Text]

The Chairman: Have you given any consideration to whether or not you should be providing for yourself some of the facilities that are now provided by the wholesalers in the Montreal market? You said that if it went to boxed beef, it might be a different system. Have you looked at the possibility of providing for yourself the services that are now provided by wholesalers? Would it be more or less economical, in your judgment? Do you feel obliged to stay with the system as it is, for any given reason?

Mr. Jackson: Perhaps I could comment. Certainly we have looked at it many times. It is a very heavy capital investment, from what we have been able to determine. As a matter of fact, some of the fellows were down into the States last week looking at some installations. I guess it is a matter of where your priorities lie and where you want to put your capital investment. But at this point in time it is very much a study situation. We have not come to any concrete conclusions one way or the other. I do not know whether you wish to add to that, Mr. Wilcox?

Mr. Wilcox: I do not believe that I can enlarge on that. It is strictly an area of "yes, we are looking, and no, we have not made any decision." We have not prepared any numbers for our top management on which to make a decision. It is strictly a look-see situation at the moment.

The Chairman: From what I understood your executive vice-president to say, your decision—or, at least, a substantial part of it—would be based on whether that kind of investment would provide you with the best return, rather than some alternative investment which your company might consider.

Mr. Wilcox: That is right.

Senator McDonald: Mr. Chairman, the committee has been told that there are perhaps three or four separate markets or regions in Canada with regard to beef. Does Dominion Stores have different groups of meat buyers for each region?

Mr. Wilcox: Yes; we have a different group of meat buyers for every region. We have a buying office in Winnipeg, one in Montreal and one in Toronto.

Senator McDonald: Are the instructions which go from your company to your buyers the same, regardless of the region?

Mr. Wilcox: Just the specs. Our specs are the same. We buy A1 and A2 cattle.

Senator McDonald: The price you pay for cattle would not necessarily be the same?

Mr. Wilcox: No. It varies, depending upon market conditions within the trading area that he is in. We might pay as much money for cattle in Winnipeg and Saskatoon as we would in Toronto. We might even pay more, because of the Ontario market being softer at a given period.

[Traduction]

tivement à 30,000 à l'heure actuelle. Cette situation fournit de bonnes occasions d'affaires aux provinces de l'est.

Le président: Avez-vous décidé si vous deviez ou non aménager pour votre propre usage le genre d'installations que fournissent les grossistes dans le marché de Montréal? Vous avez dit que si on adoptait le bœuf en boîte de carton, il faudrait avoir recours à un système différent. Avez-vous considéré la possibilité d'assurer vous-même les services que fournissent actuellement les grossistes? Serait-ce plus ou moins économique, d'après-vous? Vous sentez-vous obligé de continuer de vous conformer au même système pour une raison quelconque?

M. Jackson: Je pourrais peut-être répondre à cette question. Nous avons évidemment considéré la chose bien des fois. Cela représente un investissement considérable, d'après ce que j'ai pu en juger. Certains se sont même rendus aux États-Unis la semaine dernière pour examiner des installations. Je suppose que tout dépend de vos priorités et du genre d'installations à l'égard desquelles vous êtes disposés à investir. À l'heure actuelle, ce système est toujours à l'étude. Nous n'avons pas encore tiré de conclusion définitive, d'une façon ou d'une autre. Avez-vous quelque chose à ajouter à cela, M. Wilcox?

M. Wilcox: Non, je ne crois pas pouvoir en dire davantage. Tout ce que nous pouvons dire pour le moment est: «Oui nous étudions la situation, mais nous n'avons pas encore pris de décision.» Nous n'avons pas encore fourni à la haute direction une base sur laquelle elle pourrait se fonder pour prendre une décision. Nous en sommes encore à l'étape de l'étude.

Le président: D'après ce qu'a déclaré votre vice-président administratif, votre décision—ou du moins, une grande part de votre décision—dépend du genre d'investissement qui fournira le meilleur profit, plutôt que d'autres investissements que votre société pourrait considérer.

M. Wilcox: C'est cela.

Le sénateur McDonald: Monsieur le président, on a dit au Comité qu'il existe au Canada trois ou quatre marchés ou régions séparés pour le bœuf. Les magasins Dominion ont-ils recours à divers groupes d'acheteurs de viande pour chaque région?

M. Wilcox: Oui. Nous avons un groupe différent d'acheteurs de viande pour chaque région. Nous avons des bureaux d'achat à Winnipeg, à Montréal et à Toronto.

Le sénateur McDonald: Votre société donne-t-elle les mêmes instructions à tous ses acheteurs, sans égard à la région?

M. Wilcox: Nous ne faisons que préciser la catégorie qui demeure toujours la même. Nous achetons du bétail de catégories A1 et A2.

Le sénateur McDonald: Le prix que vous payez pour le bétail n'est donc pas nécessairement le même?

M. Wilcox: Non. Il varie selon les conditions du marché dans les diverses régions. Il se peut que nous payons autant pour le bétail à Winnipeg et à Saskatoon qu'à Toronto. Il se peut que nous payons même plus, car il arrive que le marché de Toronto soit assez instable.

[Text]

Senator McDonald: When you say "the market", you mean the consumer?

Mr. Wilcox: No—we, the retailer. We may pay more.

Senator McDonald: I meant that the consumer in the different regions would dictate the price in your store, and that would relate back to what you paid for it—or is it the other way around?

Mr. Wilcox: No, not necessarily so. The amount of product on the market will dictate what meat will cost. For example, at this same period last year we were buying cattle at 71 cents per pound, and we were featuring beef on a regular basis, the same as we are now. That same carcass of beef now costs us 85 cents per pound, and we are featuring beef on a regular basis, the same as we did when we were paying 71 cents. Last year at this time cattle went from 71 cents, undressed on delivery, to a low of 67 cents. We do not see it going that way this year, and we are still going to promote beef.

Senator McDonald: That was going to be my next question.

The Chairman: But your promotion prices change with the costs that you have to make?

Mr. Wilcox: Our promotion prices change according to the marketplace, yes.

Senator McDonald: They change from region to region?

Mr. Wilcox: Yes.

Senator McDonald: Because the market situation changes in one region in quite a different way from the way in which it may change in another. Is that right?

Mr. Wilcox: May I just explain that, as I see your question? Chucks of beef may be featured in Montreal at a very low price, whereas in Toronto they may be featured at 10 or 15 cents a pound more, due to the fact that in the Toronto market we do more to the chuck. In Toronto we would remove the blade, we would remove the back strap, and do some other extra things to it. Therefore blade roasts in Montreal and Toronto would be two different types of meat, though they would still be the blade roasts, and they would still be out of the shoulder.

Senator McDonald: There could be quite a variation in price.

Mr. Wilcox: Yes, due to the fact that there could be also a variation in the wholesale cost of chuck. A chuck in Montreal could be 55 cents, and in Toronto it could be 60, 61 cents, due to the fact that in the Montreal market, as the gentleman previously explained, you can get more money for the middles than the man in Toronto could get.

Senator McDonald: And Dominion Stores buys no meat direct from the producer at the auction.

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Lorsque vous parlez du «marché», voulez-vous dire le consommateur?

M. Wilcox: Non, je veux parler de nous-mêmes, les détaillants. Nous payons plus.

Le sénateur McDonald: Je voulais dire que c'est peut-être les consommateurs des diverses régions qui déterminent le prix pratiqué dans vos magasins et que ce dernier est établi en fonction du prix que vous avez payé pour la viande—ou est-ce le contraire?

M. Wilcox: Non, pas nécessairement. Le prix de la viande est établi en fonction de la quantité de produits sur le marché. Par exemple, à la même époque l'année dernière, nous achetions le bétail à 71¢ la livre et nous offrions du bœuf comme article vedette sur une base régulière comme maintenant. La même carcasse de bœuf nous coûte maintenant 85¢ la livre et nous offrons toujours cette viande comme article vedette sur une base régulière, comme lorsque nous ne la payions que 71¢. L'année dernière à la même époque, le bétail est passé de 71¢, déshabillé sur livraison, au taux très bas de 67¢. Il ne semble pas que ce sera le cas cette année et nous continuerons de promouvoir le bœuf.

Le sénateur McDonald: C'était là l'objet de ma prochaine question.

Le président: Mais le prix de vos spéciaux augmente en fonction des coûts que vous devez couvrir?

M. Wilcox: C'est cela, le prix de nos articles vedette change en fonction du marché.

Le sénateur McDonald: Il varie d'une région à l'autre?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur McDonald: Parce que la situation du marché peut changer beaucoup, mais pas nécessairement de la même façon dans toutes les régions, n'est-ce pas le cas?

M. Wilcox: Puis-je vous expliquer cela? Le haut de côte peut être offert comme article vedette à Montréal à un prix très bas, tandis que, à Toronto, il peut coûter de 10 à 15 cents de plus la livre, parce que nous travaillons beaucoup plus cette coupe à Toronto. En effet, nous retirons la palette, la bande du dos et ainsi de suite. Par conséquent, les palettes à rôtir offertes à Montréal et à Toronto sont deux coupes bien différentes, même s'il s'agit toujours de palettes à rôtir tirées de l'épaule.

Le sénateur McDonald: Il peut y avoir une grande différence de prix.

M. Wilcox: Oui, parce qu'il peut y avoir également des différences dans le coût du haut de côte en gros. Un haut de côte à Montréal se vend 55 cents tandis qu'à Toronto, on exige 60 ou 61 cents, car comme on vient de vous l'expliquer, vous pouvez vendre les coupes du centre plus cher sur le marché de Montréal qu'à Toronto.

Le sénateur McDonald: Et les magasins Dominion n'achètent pas de viande directement des producteurs dans les encans.

[Text]

Mr. Wilcox: Yes. We participate in the Royal Winter Fair and the CNE, and we buy the top cattle in those shows.

The Chairman: Big hearted, but we love it.

Mr. Wilcox: Thank you.

Senator McDonald: So in Montreal you buy from wholesalers and packers.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator McDonald: I gather, from what you have already told us, that you, in Toronto, buy mostly from packers. Is that right? The wholesaler does not play as big a role in the Toronto market.

Mr. Wilcox: There are no wholesalers, *per se*, in Toronto. They are packers. Strictly packers.

Senator McDonald: Then most of your meat is purchased in Toronto from packers.

Mr. Wilcox: Yes, sir.

Senator Olson: What changed the price from 71 cents a year ago to 85 cents, for the same carcass, today, in your opinion? Why is it up 15 cents a pound?

Mr. Wilcox: I would have to assume that all the costs—taxes, freight, rents, etc.—have played a big part in that. I just ran off some figures for my own use, and found that last year, for example, we were paying, as I said, 71 cents, and 84 cents this year, which is an increase of 18 per cent. The cattle numbers are equal. That is, that given week, that is February 4—I just pulled these off just for the sake of doing something, and believe me, I do not have that kind of time—our Canada kill in 1978 was 75,229. In 1977 it was 76,961. Even though the kills were equal, the price was up some 18 per cent. Against that the hog slaughterings in Ontario, for 1978, the same week, amounted to 56,000, while in 1977 they were 45,000. The cost of hogs in 1978 was \$71.60, on average, that week, and in 1977 it was \$56.25, or a number increase in hogs of some 17 per cent, with a price increase of some 20 per cent. What I am saying is that the hog market is up 27 per cent, the beef market 18 per cent, and numbers are equal or better. Furthermore, I am sure you know that there was a 4 per cent increase in beef production in 1977 and an increase in consumption of almost 2 pounds to 112 pounds per person; so I believe that consumption is good, the demand is good, and therefore that the marketplace is up. That is what it amounts to. That is kind of a round-about way of putting it, but that is the way I see it.

Senator Olson: I thank you for that comment, because it indicates, at least to me, that the volume of beef did not change very much in spite of an 18 per cent increase in the price in one year.

[Traduction]

M. Wilcox: C'est cela. Nous assistons à l'Exposition royale d'hiver et à l'Exposition canadienne nationale et achetons le bétail de qualité supérieure qui y est présenté.

Le président: Quel grand cœur, nous vous en savons gré.

M. Wilcox: Merci.

Le sénateur McDonald: Alors à Montréal vous achetez des grossistes et des entreprises de salaison.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur McDonald: Je crois comprendre, d'après ce que vous venez de nous dire, qu'à Toronto, vous achetez surtout des entreprises de salaison. Est-ce le cas? Le grossiste ne joue pas un rôle aussi important sur le marché de Toronto.

M. Wilcox: Il n'y a pas de grossistes comme tels à Toronto. Il y a seulement des entreprises de salaison.

Le sénateur McDonald: Alors, à Toronto, vous achetez la plus grande partie de votre viande des entreprises de salaison.

M. Wilcox: Oui monsieur.

Le sénateur Olson: Qu'est-ce qui d'après-vous a entraîné une hausse de 71 cents il y a un an à 85 cents pour la même carcasse aujourd'hui? Quelle est la cause de cette augmentation de 15 cents la livre?

M. Wilcox: Nous devons présumer que tous les coûts—les taxes, le transport de marchandises, les loyers, etc.—jouent un rôle important. J'ai recueilli quelques données et j'ai découvert que l'année dernière, par exemple, nous payions, comme je l'ai déjà dit, 71c. et cette année, 84c., ce qui équivaut à une augmentation de 18 p. 100. Toutefois, le nombre de têtes bétail est le même. C'est-à-dire que pour une semaine donnée, prenons par exemple la semaine du 4 février—je me suis simplement amusé à recueillir ces chiffres pour le plaisir de le faire et croyez-moi, je n'ai pas de temps à perdre—nous avons abattu 75,229 têtes de bétail en 1978. En 1977, pour la même semaine, le total s'élevait à 76,961. Bien que le nombre de têtes abattues soit le même, le prix a augmenté de quelque 18 p. 100. Par ailleurs, le nombre de porcs abattus en Ontario en 1978 la même semaine se chiffrait à 56,000 tandis qu'en 1977, il y en a eu 45,000. Le coût du porc en 1978 était en moyenne \$71.60 pour la même semaine et en 1977, \$56.25, soit une augmentation de 17 p. 100 du nombre de porcs et de 20 p. 100 du prix. Ce que je veux dire, c'est que le marché du porc a augmenté de 27 p. 100, celui du bœuf de 18 p. 100 et le nombre de têtes abattues est soit le même ou supérieur. En outre, vous savez probablement qu'il y a eu une augmentation de 4 p. 100 de la production du bœuf en 1977 et une augmentation de la consommation d'environ 2 livres: elle se chiffre maintenant à 112 livres par personne. La consommation est donc bonne, ainsi que la demande et c'est pourquoi le marché est à la hausse. C'est la situation en résumé. C'est une façon assez contournée de l'expliquer, mais c'est ainsi que je la perçois.

Le sénateur Olson: Je vous remercie de cette observation car cela indique, du moins pour mon information personnelle, que le volume de bœuf n'a pas beaucoup varié en dépit de l'augmentation de prix de 18 p. 100 en un an.

[Text]

Senator Inman: Is the producer getting that 18 per cent?

Mr. Wilcox: Yes. I am sure if there is a cattleman here he can vouch for that. The return has improved a great deal.

Mr. Mitchell L. Wasik, Corporate Secretary, Dominion Stores Limited: That is what you believe, Chester. You do not know.

Mr. Wilcox: No. That is what I said. It is a personal opinion.

Senator Molgat: Do I understand correctly that what you buy, basically, is carcasses?

Mr. Wilcox: Not necessarily. That is not true. We buy beef, and we buy wholesale cuts and carcasses. We buy hinds, hips, ribs, chucks, boneless beef, straight cattle. That is what it takes.

Senator Molgat: And roughly the same in the Toronto market, or the Ontario market, as in the Quebec market?

Mr. Wilcox: It will vary to some degree, from week to week, but basically it is the same method of buying, yes.

Senator Molgat: I had understood, when you described your buyers going in and picking individual carcasses—

Mr. Wilcox: He will also pick individual hips and chucks and ribs.

Senator Molgat: You buy those individually as well.

Mr. Wilcox: Yes, sir.

Senator Molgat: But you cannot do that in boxed beef.

Mr. Wilcox: No, not at this time. However, I do believe the time will come when you will be able to do that. You may not be able to sort it to that degree, but the standards will be such that if a packer does not meet those standards he will not sell it—not to us, anyhow.

Senator Molgat: When you buy carcasses to break them yourselves, do you then sell all of that through your own outlets, or do you wholesale some of that?

Mr. Wilcox: No. We sell all of those carcasses that we take in in carcass form except the bones and fat. They are sold to a renderer.

Senator Molgat: But you do not wholesale any of it.

Mr. Wilcox: No.

Mr. Jackson: The prices could be determined as wholesale, if you want a definition of that.

Mr. Wilcox: Or less.

Senator Molgat: Do you operate on standing orders?

Mr. Wilcox: No.

[Traduction]

Le sénateur Inman: Est-ce que le producteur reçoit également ce 18 p. 100?

M. Wilcox: Oui. Je suis convaincu que s'il y avait un éleveur de bétail ici parmi nous, il pourrait nous en assurer. Les profits se sont beaucoup améliorés.

M. Mitchell L. Wasik, secrétaire de la société, Dominion Stores Limited: C'est ce que vous croyez, Chester. Vous ne le savez pas.

M. Wilcox: Non. C'est ce que j'ai dit. Il s'agit d'une opinion personnelle.

Le sénateur Molgat: Dois-je comprendre que vous achetez essentiellement des carcasses?

M. Wilcox: Pas nécessairement. Ce n'est pas le cas. Nous achetons du bœuf, c'est-à-dire que nous achetons des coupes et des carcasses en gros. Nous achetons des culottes, des hanches, des côtes, du haut de côte, du bœuf désossé et du bétail. C'est ce qu'il nous faut.

Le sénateur Molgat: Et vous achetez à peu près la même chose sur le marché de Toronto ou le marché ontarien que sur le marché québécois?

M. Wilcox: Cela varie, dans une certaine mesure, de semaine en semaine, mais la méthode d'achat est fondamentalement la même.

Le sénateur Molgat: J'avais compris, lorsque vous m'avez dit tout à l'heure que vos acheteurs sélectionnaient les carcasses individuelles...

M. Wilcox: Ils sélectionnent également des croupes, des hauts de côtes et des côtes.

Le sénateur Molgat: Vous les achetez séparément aussi.

M. Wilcox: Oui, monsieur.

Le sénateur Molgat: Mais cela ne s'applique pas au bœuf en carton?

M. Wilcox: Non, pas encore. Cependant, je crois qu'on pourra bientôt le faire. On ne pourra peut-être pas choisir la viande de façon aussi sélective, mais les normes établies seront telles qu'une entreprise de salaison ne pourra pas vendre sa viande si elle ne les respecte pas,—en tous les cas, pas à nous.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous achetez des carcasses et que vous les dépecez vous-même, vendez-vous toute cette viande dans vos différents points de vente ou en vendez-vous une partie en gros?

M. Wilcox: Non, nous vendons toutes les carcasses à l'exception des os et du gras qui sont vendus à un fondeur.

Le sénateur Molgat: Mais vous n'en vendez pas une partie en gros?

M. Wilcox: Non.

M. Jackson: Les prix pourraient être des prix de gros, si vous voulez.

M. Wilcox: Ou moins.

Le sénateur Molgat: Passez-vous des commandes fermes?

M. Wilcox: Non.

[Text]

Senator Molgat: Never?

Mr. Wilcox: No, never. You mean, to say to a packer, "We will need 50 cattle from you next week"?

Senator Molgat: Yes. The price to be negotiated.

Mr. Wilcox: Negotiated at a later date? No. No. We do not.

Senator Molgat: Tomorrow is Wednesday, and the key day in your Ontario market.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: And so tomorrow you will decide on your buy to be delivered to you the week after next.

Mr. Wilcox: Two weeks from that date, practically. Ten days from that date.

Senator Molgat: You buy at that point on a firm price.

Mr. Wilcox: Yes. We will buy on a firm price at that time.

Senator Molgat: And that will be, basically, your requirement for that subsequent week.

Mr. Wilcox: That is correct; but bear in mind that a lot of that meat will be dead, because that meat will have died either Monday or Tuesday of this week; and that meat was bought last Friday or Saturday, at the Saturday sales, or the Friday sales, or even the Thursday sales. That meat will be dead on the Monday and the Tuesday and the Wednesday, and the packer knows what his meat cost him. He knows what he has to get out of it. So what we are buying is not something that he has to go out and buy. It is something that he already owns.

Senator Molgat: But the bulk will not have been killed yet.

Mr. Wilcox: But the bulk will have been bought.

Senator Molgat: So the packer then will know what he can pay for the rest of the week.

Mr. Wilcox: He will know what he can sell us meat at, because at the auctions, as you know, he may plan on paying \$50 for cattle, and then the following morning you pick up the paper and cattle have gone to 51½ cents, or 52½, depending on what the requirement for cattle is that given week. Again, it could have gone the other way, but not likely, in today's marketplace.

Senator Olson: The price will be set in Toronto tomorrow, and then in Montreal the price that you will pay for meat will be firm on Thursday.

Mr. Wilcox: Set Thursday or Friday.

Senator Olson: So the Toronto market really leads the Montreal market by a day or so.

Mr. Wilcox: Not necessarily. As the gentleman previously stated, they get their offerings on Tuesday in many instances, but the Montreal market is sold by Wednesday when we do our buying. Not necessarily all of the time, but a good deal of the time it is.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Jamais?

M. Wilcox: Non, jamais. Voulez-vous dire que nous commandions à une entreprise de salaison 500 têtes de bétail pour la semaine prochaine?

Le sénateur Molgat: Oui. Et le prix serait à négocier.

M. Wilcox: Négocié à une date ultérieure? Non. Absolument pas.

Le sénateur Molgat: Nous sommes mercredi demain et vous allez donc choisir votre viande sur le marché de l'Ontario.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Demain vous allez donc acheter ce qui devra vous être livré la semaine prochaine.

M. Wilcox: Dans deux semaines, presque. Dix jours exactement.

Le sénateur Molgat: Vous achetez votre viande à cette date pour un prix ferme?

M. Wilcox: Oui. Le prix sera ferme.

Le sénateur Molgat: Et ce que vous achèterez constituera en gros vos besoins pour la semaine en question?

M. Wilcox: C'est exact, mais n'oubliez pas que la plupart du bétail sera déjà mort car il aura été abattu soit lundi soit mardi de cette semaine. Et cette viande aura été achetée vendredi ou samedi dernier, aux ventes de samedi ou de vendredi ou même de jeudi. Le bétail sera abattu lundi, mardi ou mercredi et l'entreprise de salaison sait combien lui coûte sa viande. Elle sait ce qu'elle va en tirer. Par conséquent, elle n'a pas à acheter ce que nous lui demandons puisqu'elle le possède déjà.

Le sénateur Molgat: Mais le gros du bétail n'aura pas encore été abattu.

M. Wilcox: Mais il aura été acheté.

Le sénateur Molgat: L'entreprise de salaison saura donc ce qu'elle devra payer pour le reste de la semaine.

M. Wilcox: Elle saura le prix pour lequel elle pourra nous vendre la viande, car, lors des ventes aux enchères, elle peut prévoir de payer 50 dollars et le matin suivant, le journal annonce que le bétail est monté à 51½ cents ou à 52½ cent, en fonction des besoins en bétail pour la semaine en question. Le prix peut également baisser mais ce n'est pas probable compte tenu de la situation du marché à l'heure actuelle.

Le sénateur Olson: Les prix seront fixés à Toronto demain, et à Montréal le prix que vous paierez pour la viande sera ferme jeudi.

M. Wilcox: Ils sont fixés jeudi ou vendredi.

Le sénateur Olson: Alors, le marché de Toronto est en avance d'un ou deux jours sur le marché de Montréal.

M. Wilcox: Pas nécessairement. Comme on l'a dit tout à l'heure, les offres arrivent le mardi dans de nombreux cas, mais le marché de Montréal est vendu dès le mercredi lorsque nous effectuons nos achats. Il ne l'est pas nécessairement tout le temps, mais la plupart du temps.

[Text]

Senator Olson: Do you think the price that is set in one or other of these markets has a great deal of influence on the other ones?

Mr. Wilcox: I think they are related. Again, that is a personal opinion. Quebec uses 32 per cent of the total number of good cattle used, and they import 27 per cent. Therefore, only five per cent is raised in Quebec and this is likely to have a relationship in tying the wholesale market down.

Senator Olson: I understand that, but we have been led to believe, and perhaps it is an oversimplification, that when the first firm deal is made in the so-called Montreal market, and most of that comes from Alberta, that then is the set price or benchmark price for all other markets in Canada for the week.

Mr. Wilcox: I do not entirely agree with that. We in Toronto settle the market price on a Wednesday or a Thursday, and if the Montreal market has settled, well, that is not our problem. We go ahead and do our buying regardless. If we feel the market is going to be 85 cents this week, and we see it as a strong 85 cents, we go ahead and pay the 85 cents. There is no point in waiting because we must go ahead and stamp cattle. We cannot wait beyond the Thursday. We try our very best to close on the Wednesday.

Senator Molgat: Have you been able to settle in Toronto at 85 cents?

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: It is not likely that Montreal will settle at very much more.

Mr. Wilcox: It could. It has settled at more and it has settled at less.

The Chairman: How much?

Mr. Wilcox: I wouldn't really like to say by how much more or how much less. It is something that is on record and it could be checked. I do not say how easily it could be checked, but it could be.

Senator Molgat: The tendency surely would be for you to make a deal at 85 cents.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: Would your peer in Montreal know that?

Mr. Wilcox: Yes, he will know it. He will know what we settle at whenever we settle. I am not saying he always makes use of it, but he would know.

Mr. A. Dupuis, Meat Merchandising Manager, Quebec, Dominion Stores Limited: We do not set the price; the wholesaler sets the price. We are buying from the wholesaler, and he is the one who sets the price. In Toronto it is a different matter, but in Montreal we are not setting any price.

Senator Olson: You just accept the price of some wholesaler or broker?

Mr. Dupuis: We can offer the lower price.

Mr. Toma: The same thing applies in the Toronto market, the only difference being we deal with the broker in Toronto,

[Traduction]

Le sénateur Olson: Pensez-vous que le prix qui est fixé sur l'un ou l'autre de ces marchés influence les autres?

M. Wilcox: Je pense qu'ils sont liés. Mais, de nouveau, c'est une opinion tout à fait personnelle. Le Québec utilise 32% de l'ensemble du bétail et en importe 27%. Dans ce cas, le Québec élève seulement 5% de son bétail et c'est vraisemblablement ce qui permet de débloquer le marché du gros.

Le sénateur Olson: Je vous comprends, mais nous avons été portés à croire, et il s'agit là peut-être d'une sur-simplification, que lorsque la première commande ferme est passée sur le marché de Montréal, et la plupart proviennent de l'Alberta, le prix est alors fixé pour tous les autres marchés du Canada pour la semaine.

M. Wilcox: Je ne suis pas entièrement d'accord. A Toronto, nous fixons le prix du marché le mercredi ou le jeudi et, si le prix du marché est déjà fixé à Montréal, cela ne nous regarde pas. Nous effectuons nos achats sans en tenir compte. Si nous estimons que le prix du marché sera fixé à 85 cents cette semaine et que ce prix se maintiendra, nous versions les 85 cents. Il est inutile d'attendre car nous devons marquer le bétail. Nous ne pouvons pas attendre au delà du jeudi. Nous essayons de fermer le mercredi.

Le sénateur Molgat: Avez-vous déjà pu obtenir 85 cents à Toronto?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, le marché de Montréal ne peut pas fixer de prix beaucoup plus élevés.

M. Wilcox: Il le pourrait. Il a déjà fixé des prix plus élevés et moins élevés.

Le président: Combien?

M. Wilcox: Je ne pourrais pas vous le dire exactement. Les prix sont consignés dans les registres et on pourrait les vérifier. Je ne vous dis pas que ce serait facile, mais on pourrait le faire.

Le sénateur Molgat: Vous auriez sans doute tendance à accepter les 85 cents.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Votre collègue à Montréal le saurait-il?

M. Wilcox: Oui. Il saurait à quel prix nous avons négocié. Je ne dis pas qu'il utilise toujours les renseignements que nous lui donnons, mais il le saurait.

M. A. Dupuis, directeur de la Commercialisation de la viande, Québec, Dominion Stores Limited: C'est le grossiste qui fixe les prix. Nous achetons notre viande du grossiste et c'est lui qui fixe les prix. A Toronto, c'est une autre affaire, mais à Montréal nous ne fixons aucun prix.

Le sénateur Olson: Vous vous contentez d'accepter le prix qu'a fixé un grossiste ou un courtier?

M. Dupuis: Nous pouvons offrir le prix moins élevé.

M. Toma: La même procédure s'applique au marché de Toronto, à la différence près que nous traitons avec un courtier

[Text]

and here we deal with the packing houses and the wholesaler. We get quotes in Toronto from our stores in Toronto, and they already have quotes from Montreal from their stores. From those quotes they make a decision as to whom they are going to purchase from.

Senator Molgat: We are not now dealing with next week, but the week after.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: When you talk of advertising, basically you are talking of newspaper advertising?

Mr. Wilcox: Newspaper, radio—whatever medium we decide to use.

Senator Molgat: Your ads appear, basically, on Thursdays?

Mr. Wilcox: On Wednesdays.

Senator Molgat: So we are dealing with a decision made tomorrow for something that will be in the paper not next Wednesdays, but the Wednesday after.

Mr. Wilcox: That is right.

Senator Molgat: Your retail prices then are established at what stage?

Mr. Wilcox: The retail prices are established within minutes of the paper making the press, and we must clear our paper. If it is coloured, then it has to be cleared on the Monday afternoon, and if it is black and white, it can be cleared up till Tuesday morning. Is that correct, Mr. Toma?

Mr. Toma: When we make our plans, we have in the back of our minds the retail price that we are going to sell the product at, but things can change in the interim. By the time we are ready to go to press, a lot of things could have influenced our decision as to the price we are going to put on the product. What has taken place in the last two or three weeks affects us. From the time we decide to go with that product till the actual time of advertising, there are a number of things that influence the retail selling price that we are going to use.

Senator Molgat: So, six weeks ago you had your block plan?

Mr. Wilcox: Basic plan.

Senator Molgat: With tentative sub-plans.

Mr. Wilcox: No, not six weeks ago. Six weeks ago we would not have set a cost. We do not know what our meat is going to cost nor what it is going to sell for.

Senator Molgat: Not even a range?

Mr. Wilcox: No, sir.

Senator Molgat: That determining factor—

Mr. Wilcox: It will be determined within the two-week period before it goes to press, depending on the factors that Mr. Toma spoke about—market conditions, what is going on in the market place, and what has happened in the market place. If we are going on hinds of beef and the hind market has fallen four or five cents in the past two to five days, then we

[Traduction]

à Toronto et avec les entreprises de salaison et les grossistes, à Montréal. Nos magasins de Toronto nous envoient les cotations sur le marché de Toronto et le même procédé s'applique à Montréal. C'est à partir de ces cotations que nous choisissons notre vendeur.

Le sénateur Molgat: Nous ne parlons pas de la semaine prochaine, mais de la semaine après, n'est-ce pas?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous parlez de publicité, vous parlez de publicité dans les journaux?

M. Wilcox: Dans les journaux, à la radio. Cela dépend de l'organe d'information que nous décidons d'utiliser.

Le sénateur Molgat: En gros, vos annonces paraissent le jeudi?

M. Wilcox: Non, le mercredi.

Le sénateur Molgat: Nous parlons donc d'une décision qui sera prise demain mais qui ne paraîtra dans le journal que dans deux semaines.

M. Wilcox: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Fixez-vous vos prix au détail à ce moment-là?

M. Wilcox: Les prix au détail sont fixés juste avant que le journal ne parte à l'imprimerie. S'il s'agit d'un journal en couleur, l'annonce doit être faite au plus tard le lundi après-midi et s'il est en noir et blanc, elle peut attendre jusqu'au mardi matin. Est-ce exact, monsieur Toma?

M. Toma: Lorsque nous établissons nos plans, nous avons déjà une idée des prix de vente au détail, mais tout peut changer entre-temps. Au moment où l'annonce part à l'imprimerie, beaucoup d'événements auront influencé notre décision quant au prix de vente du produit. Les événements qui se sont produits ces deux ou trois dernières semaines nous touchent. Depuis le moment où nous décidons d'acheter ce produit jusqu'au moment où paraît la publicité, il se produit un certain nombre d'événements qui influencent le prix de vente au détail.

Le sénateur Molgat: Par conséquent, vous aviez fait vos plans en gros il y a six semaines?

M. Wilcox: Notre plan de base.

Le sénateur Molgat: Avec des sous-plans.

M. Wilcox: Non, pas il y a six semaines. Il y a six semaines, nous n'avions pas établi de prix. Nous ne savons pas quel sera le prix d'achat ni le prix de vente de notre viande.

Le sénateur Molgat: Vous n'en avez même pas une idée?

M. Wilcox: Non, monsieur.

Le sénateur Molgat: Ce facteur déterminant...

M. Wilcox: Le prix sera déterminé dans les deux semaines précédant son impression dans les journaux, en fonction des facteurs dont M. Toma a parlé tout à l'heure: les conditions du marché, la situation du marché et les événements qui s'y sont produits. Si nous décidons d'acheter des quartiers arrière de bœuf et que ce marché est tombé de quatre ou cinq cents, au

[Text]

know we have to reduce our price too, and the meat would sell at that lower price.

If the market goes up, we will go ahead with what we have because we are going to look pretty good. We know our competitor has to go out and buy high-cost beef.

Senator Molgat: You end up by offering the average over a longer period. If you set a cost beyond your retail, then you are not making your standard margin.

Mr. Wilcox: That is true.

Senator Molgat: Therefore, in the following period you must make up your margin?

Mr. Wilcox: No, we may go for weeks without what we thought the margin should be and we may wind up at the end of that period or quarter, whatever the case may be, without the desired margin on meat. This could happen. We attempt to work towards making a profit, but sometimes it is difficult.

Mr. Jackson: I think we should make this point—and it is on the record in several of the briefs I have been presented with and have discussed with various groups. We lose money in every meat department in our whole chain.

Senator Molgat: You lose money on your meat departments?

Mr. Jackson: That is fact. Our gross margin is insufficient to take care of even the labour cost in most cases.

Senator Michaud: Are you speaking for all across Canada?

Mr. Jackson: Yes.

Senator Norrie: It is incredible. We thought you were making a mint.

Mr. Jackson: I know. This is part of the reason, I suppose, why we end up with less than a penny on the dollar net profit. For years we have not made money on meat.

Senator Norrie: I am glad you have mentioned that.

Mr. Jackson: I don't know whether Mr. Wilcox brought some ads with him.

Mr. Wilcox: Yes, I did. I will just relate the cattle costs, too if I may. Here is an ad in the year 1952. You will notice that we have blade roast featured at 79 cents a pound, back in 1952.

Mr. Jackson: Twenty-five years ago.

Mr. Wilcox: At that time the cattle cost was 44 cents. I got this cattle cost from one of our main suppliers, who keeps that kind of record. We do not keep that. You will see roasting chickens advertised at 57 cents a pound; that is head, feet and intestines in, or what we call a New York dressed chicken. Today the same chicken is featured as low as 58 cents a pound with the head, feet and intestines out of it. It was 59 cents here in Ottawa. A week ago it was 48 cents in one particular unit.

[Traduction]

cours des deux à cinq derniers jours, nous savons alors que nous devrons réduire notre prix également et que la viande se vendra à un prix moins élevé.

Si le marché est en hausse, nous vendrons tout ce que nous avons car nous savons que notre concurrent devra acheter son bœuf à un prix plus élevé.

Le sénateur Molgat: Sur une longue période, votre prix est un prix moyen. Si vous établissez un prix qui dépasse votre prix de vente au détail, vous ne constituez pas de marges bénéficiaires.

M. Wilcox: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Par conséquent, vous devrez reconstituer vos marges bénéficiaires lors de la période suivante?

M. Wilcox: Non, nous pouvons continuer pendant des semaines sans atteindre les marges prévues et, à la fin de la période ou du trimestre, quel que soit le cas, nous pouvons nous retrouver sans marges bénéficiaires. Cela pourrait se produire. Nous essayons de faire des profits, mais ce n'est pas toujours facile.

M. Jackson: Je pense que nous devrions dire, et ce point figure dans de nombreux mémoires qui m'ont été présentés et dont j'ai discuté avec divers groupes, que les viandes nous font perdre de l'argent.

Le sénateur Molgat: Vraiment?

M. Jackson: C'est exact, notre marge bénéficiaire brute est insuffisante et, dans la plupart des cas, ne nous permet pas de faire face aux coûts de main-d'œuvre.

Le sénateur Michaud: Parlez-vous pour tout le Canada?

M. Jackson: Oui.

Le sénateur Norrie: C'est incroyable. Et nous pensions que vous faisiez des fortunes.

M. Jackson: Je sais. C'est en partie la raison pour laquelle, je crois, nous faisons moins de 1 penny par dollar de bénéfice net. Il y a des années que nous ne faisons plus aucun bénéfice sur la viande.

Le sénateur Norrie: Je suis très heureux de vous l'avoir entendu dire.

M. Jackson: Je ne sais pas si M. Wilcox nous a apporté quelques annonces.

M. Wilcox: Oui. Je parlerai des coûts du bétail également si vous me le permettez. Voici une annonce publicitaire de 1952. Vous noterez qu'un rôti de palette se vendait alors 79c. la livre.

M. Jackson: Il y a de cela 25 ans.

M. Wilcox: A cette époque, le bétail coûtait 44c. la livre. J'ai obtenu ce chiffre de l'un de nos principaux fournisseurs qui conserve ce genre de données. Nous ne le faisons pas. Vous verrez également que les poulets à rôti coûtaient 57c. la livre; c'est-à-dire avec la tête et les abats, ce que nous appelons un poulet habillé (New York dressed chicken). A l'heure actuelle, le même poulet ne coûte que 58c. la livre, une fois vidé. Il était à 59c. à Ottawa. La semaine dernière il était à 48c. la livre.

[Text]

You will see lean beef brisket, with a cattle cost of 44 cents, being featured in 1952 at 45 cents a pound. Our regular retail price on lean beef brisket is 47 cents a pound today. You will notice that the cattle cost is almost double. In 1952, Porterhouse steaks were 99 cents a pound; today they are featured anywhere from \$1.56 to \$1.78, with double the cost in cattle.

Let me further enlarge on that. I have an ad in 1977. Prime rib roasts were featured at 89 cents a pound in 1952. In 1977 they were only \$1.12, with double the cost of cattle. In 1952 a blade roast, along with short rib roasts, was featured at 62 cents a pound, versus 79 cents a pound in the other one, some 25 years ago. In July, 1977, you see blade roast and blade steaks being offered at 44 cents a pound, against 79 cents back in 1952.

Mr. Toma: There has been a significant increase in labour costs and total expenses since that time as well.

The Chairman: That blade roast is a loss leader. They are all loss leaders.

Mr. Jackson: What I am trying to say is that the whole meat department is a loss leader.

The Chairman: We think you could add a little to that price and pass it on to the producer.

Mr. Jackson: What you have to remember is what salaries are today against 25 years ago. Twenty-five years ago I was a store manager for our company earning \$45 a week; today the same store manager earns on an average, \$450 a week, about ten times as much.

Senator Olson: I am a little curious. I must have missed something. You say that you give a firm price for beef to be delivered from 12 to 14 days or so in advance of taking delivery of that beef.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Olson: Can you see any reason why the relationship between the packer, through the broker and the wholesaler, could not also be firmed up in advance of that beef being shipped from Alberta so that they would know what they are going to get for that beef when they load the cars? Is there any impediment to that?

Mr. Wilcox: I do not know that part of the system very well, but I will say this. The plants in Western Canada are killed-ship plants and they do not have the storage facilities to store this meat, so it is a question of building facilities out there or storing it in railcars moving towards the eastern market. The packer knows what he has paid for that meat, and he is the one who has to determine what he will get for it.

Senator Olson: Couldn't he do what you do? You buy it, you give a firm price and then hope you can sell it for some projected price.

Mr. Wilcox: I am sure that is what he does. He has already bought it and paid for it, and he in turn has it rolling on railcars or stored out there.

[Traduction]

dans un magasin. Vous verrez également que le bœuf maigre de pointe de poitrine coûte 44c. et coûtait, en 1952, 45c. la livre. Notre prix de vente au détail en ce qui concerne le bœuf maigre de pointe de poitrine est aujourd'hui de 47c. la livre. Vous remarquerez aussi que le prix du bétail a presque doublé. En 1952, l'aloyau se vendait 99c. la livre. Aujourd'hui le même morceau se vend de \$1.56 à \$1.78, alors que le prix du bétail a doublé.

Qui plus est, j'ai sous les yeux une annonce de 1977. Un rôti de côte de première qualité coûtait, en 1952, 59c. la livre. En 1977, il ne coûtait que \$1.12 la livre, alors que le prix du bétail avait doublé. En 1952, un rôti de palette et un rôti de côte coûtaient respectivement 62c. et 79c. la livre, voici 25 ans. En juillet 1977, vous noterez que le rôti de palette et le steak de palette coûtaient 44c. la livre alors qu'en 1952 ils coûtaient 79c.

M. Toma: Depuis lors, il y a eu un accroissement important du coût de la main-d'œuvre et des dépenses globales.

Le président: Ce rôti de palette est le chef de file dans cette chute des prix. Ils le sont d'ailleurs tous.

M. Jackson: Ce que j'essaie de dire, c'est que c'est tout le comptoir des viandes qui est perdant.

Le président: Nous pensons que nous pourrions majorer ces prix et les répercuter sur le producteur.

M. Jackson: Vous devez vous rappeler ce que les salaires sont aujourd'hui par rapport à ce qu'ils étaient il y a 25 ans. A cette époque, j'étais gérant d'un magasin de notre compagnie et je gagnais \$45 par semaine; à l'heure actuelle, un gérant de magasin gagne en moyenne \$450 par semaine, ce qui représente approximativement 10 fois plus.

Le sénateur Olson: Je suis quelque peu curieux; j'ai dû manquer quelque chose. Vous dites que vous avez un prix ferme pour le bœuf qui doit être livré de 12 à 14 jours avant livraison effective.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Olson: A votre avis, y a-t-il des raisons pour lesquelles les rapports entre les entreprises de salaison, les courtiers, et les grossistes ne pourraient pas être établis avant que ce bœuf ne soit expédié d'Alberta, de sorte qu'ils sachent ce qu'ils pourront obtenir pour le bœuf au moment du chargement? Existe-t-il certains empêchements à ce sujet?

M. Wilcox: Je ne suis pas très au fait de cette question mais je dirai ceci: les usines, dans l'Ouest du Canada, sont des usines d'abattage qui ne disposent pas d'installations d'entreposage pour la viande, il s'agirait donc simplement de construire ces installations ou alors d'entreposer la viande dans des wagons à destination des marchés de l'Est. L'entreprise de salaison sait ce qu'elle a payé pour cette viande et c'est elle qui va devoir déterminer ce qu'elle va pouvoir en retirer.

Le sénateur Olson: Ne pourrait-elle pas faire ce que vous faites? Vous l'achetez, vous fixez un prix ferme et ensuite vous n'avez plus qu'à espérer la vendre à un prix établi.

M. Wilcox: Je suis certain que c'est ce qu'elle fait. Elle a déjà acheté et payé la viande; à son tour, elle l'entrepasse dans des wagons là-bas.

[Text]

Senator Olson: My understanding is that he has neither sold it nor got a firm commitment on the price he will get for it from the next step in the merchandising chain, through the standing orders, for example, to the broker or the wholesaler in Montreal; he just does not know from at least Monday until Thursday what he will get for the meat. He knows what he paid for it; he knows what he bought the week before; he knows what his costs for processing it are; but he does not know what he will get for it until Thursday, and sometimes Friday, after he has been shipping for four or five days. Is that not right?

Mr. Wilcox: If he tells me that is the way he is doing it I have to believe him. It is the way I understand the system works.

Senator Olson: You as the largest dealer, especially at the retail level, the ultimate link in the distribution chain, know what you are going to pay for it 14 days before you get it. Why cannot the broker or the packer know what he will get for it before he ships it? Or is it just a bad habit that has grown up in the industry so that everybody waits to make sure that nobody else gets a lower price?

Mr. Wasik: I don't think it is a bad habit. I think it is a pattern that we have seen for years and years. Unless you change the whole system that will be the only way you can get it. I do not think it is correct to say there is something bad about it. The packer must have an idea of what he wants in that price, so even though he is shipping he has already paid the farmer, the farmer has his money; the packer is going on. That is explained in all the studies in exactly that way. Until you change the whole system of what is going to happen he has an idea what he is going to get in the end result, we believe.

Senator Olson: I believe that is right; I do not disagree with that either. However, I am also of the opinion that if you are in a position of being in possession of a perishable product that you have to dispose of, when the clock is running, there is a time limit, by the time it arrives in Montreal he has to know that he has a buyer for it, but he does not have the price, so I think he is in a disadvantageous bargaining position under those circumstances. That is all.

Mr. Wasik: If I have been doing it for 25 years and somehow have been functioning, as I am sure most of these packers have, I think the pattern is set.

Senator Olson: I suspect what they do is hedge against the possibility and beat the price down to the producer sufficiently so that they have room. They don't always win, but I think on average they do. You know that. It seems to be a reasonable conclusion. You people have convinced at least me that you probably operate on a narrower or finer margin than almost any other commodity.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Je crois comprendre qu'elle n'a ni vendu ni obtenu un engagement ferme au sujet du prix qu'elle pourra obtenir de la part du maillon suivant, dans la chaîne de distribution, par le biais des commandes fermes passées aux courtiers ou aux grossistes à Montréal: en effet, au moins du lundi au jeudi, elle ne sait pas ce qu'elle pourra obtenir pour cette viande. Ce qu'elle sait c'est ce qu'elle a payé; elle sait ce qu'elle a acheté la semaine d'avant et connaît également les coûts de transformation; mais elle ne connaît pas ce qu'elle pourra obtenir pour cette viande jusqu'à jeudi; et parfois même vendredi après avoir expédié la viande depuis quatre ou cinq jours. Est-ce exact?

M. Wilcox: Si elle me dit que c'est sa façon de procéder, je dois la croire. A mon avis, c'est de cette façon que le système fonctionne.

Le sénateur Olson: Vous, en qualité d'intermédiaire le plus important, plus particulièrement au niveau de la vente au détail, dernier maillon dans la chaîne de distribution, vous savez que vous devrez payer cette viande 14 jours avant qu'elle ne vous soit livrée. Pourquoi le courtier ou l'entreprise de salaison ne connaissent-ils pas ce qu'ils vont pouvoir en obtenir avant de l'expédier. Ou alors s'agit-il simplement d'une mauvaise habitude qui s'est ancrée dans l'industrie et qui fait que chacun attend pour s'assurer que personne d'autre n'obtient un prix inférieur?

M. Wasik: Je ne crois pas qu'il s'agisse d'une mauvaise habitude. C'est là une façon de faire qui existe depuis de nombreuses années. A moins de changer tout le système, c'est la seule façon de procéder. Je ne pense pas qu'il soit exact de dire que ce soit mauvais. L'entreprise de salaison doit avoir une idée de ce qu'elle souhaite obtenir pour le prix qu'elle a payé; ainsi, même si elle expédie la viande, elle a déjà payé le producteur; ce dernier dispose de son argent, et l'entreprise de salaison continue ses opérations. C'est expliqué de cette façon dans toutes les études. A moins que vous ne changiez tout le système, elle a une idée de ce qu'elle pourra finalement obtenir, c'est notre avis.

Le sénateur Olson: Je crois que c'est exact; je suis aussi d'accord là-dessus. Cependant, j'estime également que si vous êtes en possession d'une denrée périssable dont vous voulez vous débarrasser alors que l'horloge continue à tourner, il y a une limite de temps et lorsque vous arrivez à Montréal, vous devez savoir que vous allez trouver un acheteur pour votre viande, mais vous n'en connaissez pas le prix, et je pense donc que dans ces conditions, vous êtes désavantagé au niveau de la négociation. C'est tout.

M. Wasik: Je fais ce métier depuis 25 ans et comme la plupart des entreprises de salaison, je me suis adapté au système; je pense donc qu'il est maintenant bien rodé.

Le sénateur Olson: Je crains que la stratégie des entreprises de salaison ne consiste à limiter les possibilités et à faire suffisamment baisser le prix versé aux producteurs pour se ménager une marge de manœuvre. Elles n'y parviennent pas toujours, mais en général, c'est ce qu'elles font. Vous le savez. Cela me semble une conclusion raisonnable. Vous avez réussi à me convaincre que vous fonctionnez avec une marge plus

[Text]

Mr. Wilcox: No question about that.

Senator Olson: If you are going to own this inventory and take a chance on it, you are certainly going to be exceptionally careful that you do not pay too much for it. I am interested in the instructions that the packer gives to his buyer in the auction when he buys live cattle. Maybe we do have to change the whole system, put some rules in it. Maybe it will evolve itself without any government regulations. It has to some extent now. The question I am still not clear on is why there cannot be a firm price prior to the beef leaving the packer in Alberta, so that he does not get into a weaker and weaker bargaining position as it gets closer to Montreal. When it arrives in Montreal it must have a home, a warehouse to go into or a buyer to pick it up, does it not?

Mr. Wilcox: It is his first choice whether he builds facilities in western Canada and stores it until it is sold, or ships it in rail cars. He is the one who owns the meat, so it is what he wants to do with it from the time he buys it. If he wishes to take that chance, then it is his responsibility, if it is a chance.

Senator Olson: I realize that. Perhaps in some cases it is, but that really was not the essence of my question: why could he not know for sure? It has not been explained to me what impediment there is in him picking up firm orders, with a firm price set a few additional days in advance, so that he knows what the price is before he ships it.

Mr. Wilcox: I do not have that information.

Senator Olson: It is, apparently, not your problem, because you buy it sufficiently far in advance and give a firm commitment.

Mr. Toma: We are somewhat exceptional. Not all retailers purchase that far in advance, but they do so on a daily basis. However, our policy dictates that we do it in this manner, so our situation is different to that of other retailers in the Montreal market. What applies to us in terms of how we function may not apply to others.

Senator Michaud: I am interested in how you come to your meat prices and the margin of profit, because we have been hearing during the last few months about the cost of living index going up from month to month, mainly on account of the meat. No later than this morning I heard it, as no doubt you did, and I have today's issue of the newspaper here. This is how it reads:

The major factor in pushing up the cost of living in January was an increase in food prices of 0.8 per cent. Higher prices for beef, pork and other meats contributed mostly to this gain.

[Traduction]

étroite que les commerçants spécialisés dans tout autre produit.

M. Wilcox: C'est indiscutable.

Le sénateur Olson: Si vous voulez disposer de ce stock, et prendre un risque avec lui, il va vous falloir être exceptionnellement prudent pour qu'il ne vous coûte pas trop cher. Je m'intéresse aux instructions que l'entreprise de salaison donne à son acheteur lorsqu'il achète du bétail vivant aux enchères. Il nous faudra peut-être modifier tout le système, ou y adopter des règles. Les choses se feront peut-être d'elles-mêmes, sans réglementation gouvernementale. Dans une certaine mesure, c'est ce qui se passe actuellement. Je me demande toujours pourquoi on ne peut pas établir un prix ferme avant que le bœuf ne quitte les salaisons en Alberta, de façon que la proposition du vendeur au niveau des négociations ne se détériore pas à mesure qu'il s'approche de Montréal. Lorsque le bœuf arrive à Montréal, il faut que le vendeur ait un débouché, un entrepôt pour stocker sa viande ou un acheteur qui en prendra livraison, n'est-ce pas?

M. Wilcox: L'entreprise de salaison doit décider si elle construit des installations dans l'ouest du Canada pour y stocker la viande jusqu'à la vente, ou si elle l'expédie par chemin de fer. C'est elle qui est propriétaire de la viande, et tout dépend donc de ce qu'elle veut en faire à partir du moment où elle l'achète. Si elle veut prendre un risque, elle en sera responsable.

Le sénateur Olson: Je comprends. Il y a peut-être un risque dans certains cas, mais ce n'est pas véritablement le sens de ma question. Pourquoi n'est-elle pas certaine de son fait? On ne m'a pas expliqué ce qui l'empêche d'accepter des commandes fermes, avec un prix ferme établi quelques jours à l'avance, de façon à connaître le prix avant d'expédier la viande.

M. Wilcox: Je ne connais pas la réponse à votre question.

Le sénateur Olson: Apparemment ce n'est pas votre problème, car vous achetez suffisamment à l'avance, et vous prenez un engagement ferme.

M. Toma: C'est assez exceptionnel d'acheter aussi longtemps à l'avance. Il y a beaucoup de détaillants qui, au lieu de procéder ainsi à l'avance, le font au jour le jour. Cependant, notre politique nous dicte de procéder ainsi, si bien que notre situation est différente de celle des autres détaillants sur le marché de Montréal. Ce qui, pour nous, est vrai sur ce point, peut ne pas l'être pour d'autres.

Le sénateur Michaud: Je m'intéresse à la façon dont vous fixez les prix de votre viande et votre marge bénéficiaire, car nous avons entendu dire, au cours des derniers mois, que l'indice du coût de la vie s'élevait constamment, principalement à cause de la viande. Je l'ai lu, encore ce matin, dans le journal, tout comme vous, je suppose. Je cite l'article:

Le facteur principal dans l'augmentation du coût de la vie en janvier a été une augmentation de 0.8% des prix des denrées alimentaires. Cette augmentation est principalement due à une hausse des prix du bœuf, du porc et des autres viandes.

[Text]

That is the area in which we hear more criticism from the general public with respect to consumer prices going up than in any other.

Mr. Wilcox: Because of the cash outlay every week.

Senator Michaud: Because it has always been pointed out that it is the price of meat which is going up.

Mr. Dupuis: It is the price of food which is indicated as going up.

Mr. Jackson: But they are quoting higher prices of beef and pork, of which we have said that we are quite well aware. The only thing we would caution you with respect to, Senator, is that those inflation figures they keep quoting from StatsCan are measures of all food stores across Canada and I can honestly say that our inflation figures are considerably lower than what is quoted.

The Chairman: For all your food?

Mr. Jackson: Yes, including beef. They are doing it on a basket, whereas we measure the total food we ship to all our stores.

Senator Molgat: When you were showing us an advertisement of blade roast at 44 cents a pound, how does that price become established, because it cannot be established on a cost figure?

Mr. Wilcox: It gets established due to the action which is in the marketplace. If one of our competitors is featuring beef at a certain figure and the market has dropped to some degree and we feel that beef should be the main factor that week, then we would establish a retail price and sell it at that retail price. There is no magic formula or figure, or number of figures put together to come up with it. It is what the chuck market was that given week and what we feel was necessary to clean it up.

Mr. Jackson: I can answer it very quickly: it is a mortal sin in our company to be undersold by a competitor and that is what pushes that price down.

Senator Molgat: Then you gentlemen are major factors in the Canadian meat industry; is that correct?

Mr. Wilcox: Yes; in the disposable part of the industry.

Senator Molgat: How do you, then, answer a producer who has been producing beef now for probably the last four years at a loss and he sees an advertisement such as that, of 44 cents, for which he cannot produce it?

Mr. Wilcox: That is right; and we cannot buy it at that.

Senator Molgat: So he decides that the only answer to his problem is to go for a marketing board by means of which the price of our beef will be controlled. Dominion Stores will not use it as a loss-leader and the consumer will have to pay it.

[Traduction]

C'est, dans l'augmentation des prix à la consommation, ce qui suscite le plus de critiques de la part du grand public.

M. Wilcox: C'est à cause des dépenses de chaque semaine.

Le sénateur Michaud: On a toujours affirmé que c'était le prix de la viande qui augmentait.

M. Dupuis: Ici, on parle d'une augmentation du prix des denrées alimentaires.

M. Jackson: Mais l'article parle de prix plus élevés pour le bœuf et le porc, et nous avons dit que nous étions bien d'accord là-dessus. La seule chose sur laquelle nous voudrions vous mettre en garde, sénateur, c'est que ces chiffres inflationnistes, empruntés à Statistique Canada, sont établis à partir de tous les magasins alimentaires du Canada et je dois dire honnêtement que notre taux d'inflation est considérablement inférieur à celui qui est cité dans cet article.

Le président: Est-ce vrai pour toutes les denrées alimentaires?

M. Jackson: Oui, notamment pour le bœuf. Ces chiffres reflètent un échantillonnage alors que nous mesurons le volume total de la viande expédiée à tous nos clients.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous nous avez montré une annonce proposant un rôti dans la palette à 44 c. la livre, comment ce prix a-t-il été établi? Ça ne peut pas être à partir du prix de revient.

M. Wilcox: Il est établi en fonction des forces du marché. Si l'un de nos concurrents propose du bœuf à un certain prix, qui fait baisser le marché de quelques points, et si nous estimons que le bœuf doit constituer l'élément principal de la semaine en question, nous devons alors établir un prix de détail et vendre notre bœuf à ce prix. Il n'y a aucune formule magique. Le prix est établi en fonction du marché pour le rôti dans les côtes et de ce que nous avons jugé nécessaire de faire.

M. Jackson: Je peux répondre très rapidement: c'est un péché mortel pour notre société que de manquer une vente à cause d'un concurrent, et c'est ce qui nous contraint à baisser ce prix.

Le sénateur Molgat: Vous êtes donc les principaux éléments de l'industrie de la viande au Canada, n'est-ce pas?

M. Wilcox: Oui, du moins de la partie de cette industrie qui est soumise à des fluctuations.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, comment répondez-vous à un agriculteur qui a produit du bœuf à perte depuis quatre ans et qui voit une annonce comme celle-là, proposant du bœuf à 44 c. la livre, prix auquel il ne peut pas produire de viande?

M. Wilcox: Vous avez raison; et nous ne pouvons pas acheter à ce prix.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, l'agriculteur décide sans doute que la seule solution à son problème consiste à s'adresser à un office de commercialisation grâce auquel le prix du bœuf sera contrôlé, les magasins Dominion ne s'en serviront pas comme produit sacrifié et le consommateur n'aura pas à en faire les frais.

[Text]

Mr. Toma: Senator, if I may comment on this: What is taking place in this respect, where there is an item sold at that low price, is that the consumer is buying more and, consequently, more beef is required and consumed.

Senator Molgat: For the time being they may lose money, but it would clean up the market?

Mr. Toma: Yes; I think in that particular case there was a surplus of cattle during that period of time.

Mr. Wilcox: I would like to refer to the time, I believe two years ago, 1976, when there was a large surplus of boneless beef in the market due to heavy cow killing. Mr. Whelan requested that we, as retailers, take an active part in moving the quantity of boneless beef that was around then and, actually, we come to the support, or the aid of the industry at any given time when there is a need and we do lend a great deal of support. Yes, we moved our margins beyond being nil in the ground meat area. However, we did move the ground meat and put it into human consumption, which is basically our function, to get the stuff from the packer, or the grower, to the consumer in the most economical way possible. If there is a surplus, we have to move it at a surplus price.

Senator Molgat: And if the price were upped?

Mr. Wilcox: By the 18 per cent to which we made reference; yes.

Senator Molgat: You would eventually raise your prices?

Mr. Wilcox: We would still move it; that is right.

Senator Molgat: So, do you agree with the wholesaler who appeared previously that the final determining factor is the price of other foods?

Mr. Wilcox: It is certainly a big relationship. It is the demand. If the consumer can buy steak at a price comparable or equal to other products, and if the consumer prefers steak, the consumer will buy steak. However, if the price of pork falls and pork becomes a better buy, then the consumer can switch from beef to pork, and will switch from beef to pork.

Senator Molgat: In the overall meat operation, do you find the demand very elastic? If chicken is featured at a low price, do you find a substantial drop in the sale of beef?

Mr. Wilcox: There is a drop in beef sales, and there is a tremendous increase in chicken sales. As I said earlier, our beef ratio went from 30-odd per cent to 60-odd per cent of our total meat sales over a period of three weeks.

Senator Molgat: Within three weeks?

Mr. Wilcox: Within three weeks, depending upon the future activity that takes place.

Senator Olson: How long can you sustain that with one product? Could you extend a feature on beef, vis-à-vis pork, for a long period of time?

[Traduction]

M. Toma: Sénateur, je voudrais formuler un commentaire: à ce propos, lorsque la viande est vendue à un prix aussi bas, le consommateur en achète davantage et par conséquent, on a besoin davantage de viande.

Le sénateur Molgat: Actuellement, il y a peut-être perte d'argent, mais est-ce qu'on ne pourrait pas assainir ainsi le marché?

M. Toma: Je pense que dans ce cas particulier, il y a eu surplus de bétail pendant une certaine période.

M. Wilcox: Je voudrais évoquer ce qui s'est passé il y a, je crois, deux ans, en 1976, lorsqu'on a enregistré un important surplus de bœuf désossé sur le marché, à cause d'un abattage massif de vaches. M. Whelan a demandé aux détaillants de prendre une part active au transport du bœuf désossé et en fait, nous venons en aide à l'industrie à chaque fois qu'elle en a besoin et nous participons activement à son soutien. En ce qui concerne la viande hachée, nos marges bénéficiaires sont pratiquement nulles. Cependant, nous avons assuré le transport de la viande hachée jusqu'aux consommateurs, ce qui constitue essentiellement notre rôle, à savoir transporter les denrées des salaisons ou du producteur aux consommateurs de la façon la plus économique possible. S'il y a un surplus, nous en assurons le transport pour un prix de surplus.

Le sénateur Molgat: Et si le prix montait?

M. Wilcox: Oui, de 18 p. 100, comme nous l'avons dit.

Le sénateur Molgat: Est-ce que vous pourriez faire monter vos prix?

M. Wilcox: Nous assurerions le transport; c'est exact.

Le sénateur Molgat: Vous êtes donc d'accord avec le grossiste qui a comparu précédemment et qui disait que le facteur décisif était le prix des autres denrées alimentaires?

M. Wilcox: Il y a certainement une relation étroite. Il faut tenir compte de la demande. Si le consommateur veut acheter du steak à un prix comparable ou égal à celui des autres denrées et s'il préfère acheter du steak, c'est ce qu'il achètera. Cependant, si le prix du porc baisse et que le porc constitue un meilleur achat, le consommateur peut passer du bœuf au porc, et c'est ce qu'il fera.

Le sénateur Molgat: Sur l'ensemble du marché de la viande, trouvez-vous la demande très élastique? Si la volaille est à bas prix, est-ce que vous enregistrez une baisse substantielle dans les ventes de bœuf?

M. Wilcox: Oui, dans ce cas, les ventes du bœuf diminuent et on assiste à une augmentation fantastique des ventes de volailles. Comme je l'ai dit précédemment, la proportion des ventes de bœuf sur l'ensemble des ventes de viande est passée d'environ 30 p. 100 à 60 p. 100 en trois semaines.

Le sénateur Molgat: En trois semaines?

M. Wilcox: Oui, en trois semaines, et compte tenu de l'évolution ultérieure des marchés.

Le sénateur Olson: Pendant combien de temps pouvez-vous soutenir votre effort sur un produit? Pouvez-vous favoriser le bœuf par rapport au porc pendant longtemps?

[Text]

Mr. Wilcox: The demand for beef would drop back. This was noticed, for example, this past week, whereby hind quarter meat was featured in the Toronto market for three straight weeks. The draw this past week was well down, dropping in the neighbourhood of 15 to 18 per cent. The prices were the same, the same product was involved, and the displays were better because there was more meat to put out due to the lower demand.

Senator Molgat: Do you buy Australian and New Zealand imports?

Mr. Wilcox: We buy frozen New Zealand and Australian beef from packers and brokers. It is the only item we buy from a broker, if the broker is an importer. This is bought in container lots and is mainly chuck meat, with a 15 per cent chemical fat analysis. It is bought three months in advance of the requirement.

Senator Olson: Is this sold as processed meat?

Mr. Wilcox: It is sold as ground meat.

Senator Olson: All of it goes into ground meat?

Mr. Wilcox: Yes, senator.

Senator Olson: Can you express an opinion as to what effect the imports from Australia and New Zealand have on the overall price? I recognize that is an opinion.

Mr. Wilcox: I believe it does bear a relationship to what happens on the Canadian boneless beef market, but it is not a governing factor because Canada produces approximately 60 per cent of the boneless beef requirements, and Australia and New Zealand supply the other 40 per cent. With the import quotas that are set we can only bring in 175 million pounds, and we use, roughly, 500 million pounds. So, it is only a percentage and can only affect the Canadian market to that degree.

In addition to that, we export to the United States 75 to 80 million pounds. Therefore, there is only a difference of 100 million pounds. I believe those figures are close to being accurate.

The imported boneless beef market over the past four months has gone from a low of 68 cents per pound to a high of 90-odd cents per pound. In view of the fact that the storage stocks the world over are at their lowest since 1968, ground meat will cost a great deal more this summer.

The Chairman: Coming back to the featuring of beef in the various regions, how do you think the retail prices on the Prairies or in western Canada compare to the prices in the rest of the nation? We have heard from various sources that consumers on the Prairies, at least in a relative sense, pay higher prices for beef in retail stores.

Mr. Jackson: There is a qualifier, I should like to put on that, Mr. Chairman. We do not go right across the Prairies; We end in Saskatchewan.

The Chairman: All right. Let us deal with Saskatchewan.

[Traduction]

M. Wilcox: Cela ferait diminuer la demande de viande de bœuf. C'est, par exemple, ce qu'on a remarqué la semaine dernière, où l'on a soutenu un effort pendant trois semaines d'affilée sur le quartier arrière vendu sur le marché de Toronto. La semaine dernière, les ventes ont baissé d'environ 15 à 18 p. 100. Les prix étaient les mêmes, c'était le même produit et les étalages étaient plus intéressants car il y avait davantage de viande et moins de demande.

Le sénateur Molgat: Est-ce que vous achetez de la viande australienne et néo-zélandaise?

M. Wilcox: Nous achetons du bœuf congelé de Nouvelle-Zélande et d'Australie aux entreprises de salaison et aux courtiers. C'est la seule chose que nous achetons à un courtier lorsqu'il est importateur. La viande est achetée en conteneurs et il s'agit principalement de paleron qui contient 15 p. 100 de graisse chimique. La viande est achetée trois mois avant d'être vendue.

Le sénateur Olson: Est-elle vendue sous forme de viande découpée?

M. Wilcox: Sous forme de viande hachée.

Le sénateur Olson: Toute cette viande va au hachoir?

M. Wilcox: Oui, Sénateur.

Le sénateur Olson: Que pensez-vous des répercussions sur le prix global des importations en provenance de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande? Votre avis, simplement.

M. Wilcox: Je crois qu'elles ont un rapport avec la situation du marché canadien de bœuf désossé, mais il ne s'agit pas d'un facteur dominant, parce que le Canada produit environ 60 p. cent du bœuf désossé dont il a besoin et que l'Australie et la Nouvelle-Zélande fournissent le reste, soit 40 p. cent. Avec les quotas d'importation qui sont fixés, nous ne pouvons importer que 175 millions de livres et nous en utilisons en gros 500 millions. Il ne s'agit donc que d'un pourcentage et ce n'est que dans cette mesure qu'il peut toucher le marché canadien.

En outre, nous exportons 75 à 80 millions de livres aux États-Unis. Il n'y a donc qu'une différence de 100 millions de livres. Je crois que ces chiffres sont à peu près exacts.

Au cours des 4 derniers mois, le marché du bœuf désossé importé est passé de 68¢ à 90¢ et quelque la livre. Étant donné que, dans le monde entier, les stocks entreposés sont au plus bas depuis 1968, la viande hachée sera beaucoup plus chère cet été.

Le président: Pour en revenir aux caractéristiques du bœuf dans les diverses régions, comment pensez-vous que l'on puisse comparer les prix de détail dans les Prairies ou dans l'Ouest du Canada avec ceux du reste de la nation? Nous avons appris de diverses sources que les consommateurs des Prairies paient le bœuf relativement plus cher dans les magasins, de vente au détail.

M. Jackson: Monsieur le Président, j'aimerais apporter ici une correction. Nous n'étudions pas la situation dans les Prairies, nous nous bornons à la Saskatchewan.

Le président: Très bien, occupons-nous de la Saskatchewan.

[Text]

Mr. Jackson: I would say that our regular retails could be slightly higher in the market, but, on balance, and considering the manner in which the consumer purchases the products, our net margin is about the same.

The Chairman: Would you say the prices are somewhat higher in Manitoba?

Mr. Jackson: Yes, on a relative basis.

The Chairman: Are there any plans to move farther west?

Mr. Jackson: Some years ago we were in the British Columbia and Alberta markets. At that time I was in Montreal. We closed up out there simply because we could not make any money. Looking back on it, if we had stayed a few more years, and with our "Deep Discount Program" launched in 1970, we could probably do quite well.

Again, that is a matter of priority and a matter of having the people to run the businesses. We have our hands full in western Canada now. So, if you are asking me if we have any immediate plans to expand farther west, I would have to say that we do not.

The Chairman: In the report of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal the commission noted, regarding the cost of beef to consumers in western Canada, that the commission:

—was left with the impression that, notwithstanding the danger of comparing prices of products with different names and possibly different grades, consumers in Western Canada in particular suffer from serious retail price inequities.

You are not saying anything today that would be in opposition to that, are you?

Mr. Jackson: It is really the manner in which you measure it that counts. It is the way people purchase your product. As to whether westerners buy more specials, I am sure. Our net margin out there is certainly not any better than it is in our major market.

The Chairman: Coming back to the Toronto operation and the purchases of carcass, when you agree to purchase beef of a certain quality at a certain price, do you then accept the beef they send to you as being that quality when it is delivered, or do you make a selection to make certain that the quality has been maintained?

Mr. Wilcox: Our buyers travel the various packing houses every day of the week selecting and stamping beef for our stores.

The Chairman: Are there any further questions?

Senator Molgat: I have a brief question on another subject.

[Traduction]

M. Jackson: Je dirais que nos ventes au détail ordinaires pourraient être légèrement supérieures sur ce marché mais, à tout prendre, et compte tenu de la façon dont l'acheteur achète les produits, notre marge nette est sensiblement la même.

Le président: Voulez-vous dire que les prix sont un peu plus élevés au Manitoba?

M. Jackson: Oui, sur une base relative.

Le président: Existe-t-il des projets en vue d'un déplacement vers l'ouest?

M. Jackson: Il y a quelques années, nous nous trouvions sur les marchés de Colombie-Britannique et d'Alberta. Je me trouvais à l'époque à Montréal. Nous nous sommes retirés du marché, parce qu'il nous était impossible de réaliser des bénéfices. En rétrospective, si nous étions restés quelques années de plus, avec l'aide de notre «*Deep Discount Program*» (Programme de rabais maximum) qui a été lancé en 1970, nous aurions probablement pu réussir de façon satisfaisante.

Une fois encore, c'est une question de priorité, ainsi que de disposer du personnel pour diriger les entreprises. Nous avons en ce moment fort à faire dans le Canada de l'ouest. Si vous me demandez si nous envisageons dans l'immédiat de nous étendre davantage vers l'ouest, je dois répondre par la négative.

Le président: Dans le rapport de la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf et du veau, il a été noté, en ce qui concerne le coût du bœuf pour les consommateurs dans le Canada de l'ouest que:

La Commission a eu l'impression qu'en plus du danger que représentent les comparaisons de prix de produits de catégories différentes et portant même des noms différents, les consommateurs, particulièrement ceux de l'Ouest du Canada, sont les victimes de graves injustices dans les prix au détail.

Rien de ce que vous dites aujourd'hui ne va à l'encontre de cette déclaration, n'est-ce pas?

M. Jackson: En fait, c'est la manière dont vous procédez à la mesure qui importe. C'est la façon dont les gens achètent votre produit. Je ne suis pas certain que les habitants de l'ouest fassent davantage l'acquisition de spéciaux. Notre marge nette dans cette région n'est certainement pas meilleure que sur notre marché principal.

Le président: Pour en revenir aux opérations à Toronto et aux achats de bœuf abattu, lorsque vous acceptez d'acheter du bœuf d'une certaine qualité à un prix donné, acceptez-vous le bœuf qui vous est envoyé comme correspondant à la qualité lorsqu'il est livré, ou faites-vous un choix pour vous assurer que la qualité est bien celle prévue?

M. Wilcox: Tous les jours de la semaine, nos acheteurs se rendent dans les diverses entreprises de salaisons en vue de choisir et d'estampiller le bœuf destiné à nos magasins.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Molgat: J'ai une brève question à poser dans un autre domaine.

[Text]

Are you satisfied with the grading structure as presently established, or do you feel there could be improvements to it?

Mr. Wilcox: I believe there could be some modifications, especially in the A-1 class. I believe that these Holstein-type cattle should be put into a special grade. I do not believe they fit into the A-1 class. Some of the thin-skinned animals that appear in the A-1 class should be put into a different grade. That is the only change I would recommend.

As to your comment about the labelling of meat, we have recently worked with the Retail Council and the Department of Consumer and Corporate Affairs and came up with counter-labelling nomenclature. It will go into effect in 1978. We hope to have sufficient lead time that we can obtain the new slugs required for our scales—that is, the little pieces of equipment that fit into an automatic scale and which print the actual name of the product on the label. We hope that we can obtain these and put them into force on a given date. But basically we have accepted and they, Consumer and Corporate Affairs, have accepted a standard of nomenclature that is in circulation now. The nomenclature will be in use right across Canada and not just specifically in these regional areas. We hope to have it, and we hope to be prepared to put in into effect on the date to be set.

The Chairman: Any further question?

As there appears to be none, before I thank these gentlemen, might I ask honourable senators if we could have a short meeting after this meeting to discuss how we should proceed from here.

I would like to thank you, gentlemen, for coming here today and giving us much valuable information.

Thank you.

The Committee adjourned.

[Traduction]

Êtes-vous satisfait de la structure de classement par catégories telle qu'elle existe à l'heure actuelle, ou pensez-vous qu'il serait possible de l'améliorer?

M. Wilcox: Je crois que l'on pourrait apporter certaines modifications, en particulier pour la catégorie A-1. À mon avis, ce bétail de type Holstein devrait être classé dans une qualité spéciale. Je ne crois pas qu'il entre dans la catégorie A-1. Certains animaux à peau mince qui entrent dans la catégorie A-1 devraient être placés dans une qualité différente. C'est la seule modification que je recommande.

En ce qui concerne vos observations sur l'estampillage de la viande, nous avons dernièrement travaillé avec le Conseil canadien du commerce de détail et le ministère de la Consommation et des Corporations, et nous avons établi une nomenclature d'étiquetage au comptoir qui entrera en vigueur en 1978. Nous espérons disposer d'un délai suffisant pour pouvoir nous procurer les nouvelles lignes-blocs pour nos balances; il s'agit d'un matériel de petites dimensions qui s'adapte dans une balance automatique et qui imprime le nom du produit sur l'étiquette. Nous espérons pouvoir nous le procurer et l'utiliser à une date donnée. Toutefois, tout comme le ministère de la Consommation et des Corporations, nous avons accepté fondamentalement une norme de nomenclature qui est actuellement en circulation. Elle sera utilisée dans tout le Canada et pas spécialement dans ces régions données. Nous espérons l'avoir et la mettre en application à la date qui sera fixée.

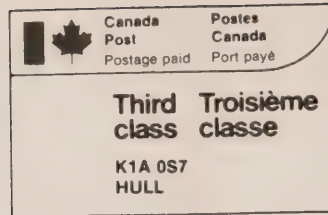
Le président: D'autres questions?

Comme il semble qu'il n'y ait pas, je voudrais avant de vous remercier, demander aux honorables sénateurs s'il serait possible d'avoir une courte réunion après la présente séance afin de discuter de la façon dont nous allons poursuivre nos travaux.

Je voudrais vous remercier, Messieurs, d'être venu ici aujourd'hui et de nous avoir fourni des renseignements de valeur.

Je vous remercie.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. T. A. Chisholm, President, Ronald A. Chisholm Ltd.,
Toronto, Ontario;

Mr. Gabriel Lépine, President, Lépine-Laurier Inc., Mont-
real, Quebec.

From Dominion Stores Limited:

Mr. Allen C. Jackson, Executive Vice-President;
Mr. Chester H. Wilcox, Corporate Merchandising Manag-
er, Meat;
Mr. John C. Toma, Senior Vice-President, Marketing;

Mr. Mitchell L. Wasick, Corporate Secretary;
Mr. André Dupuis, Meat Merchandiser (Quebec).

M. T. A. Chisholm, président, Ronald A. Chisholm Ltd.,
Toronto (Ontario);

M. Gabriel Lépine, président, Lépine-Laurier Inc., Mont-
réal, Québec.

De Dominion Stores Limited:

M. Allen C. Jackson, vice-président administratif;
M. Chester H. Wilcox, acheteur en chef de la viande;

M. John C. Toma, premier vice-président, commercialisa-
tion;

M. Mitchell L. Wasick, secrétaire administratif;
M. André Dupuis, acheteur de la viande (Québec).



Third Session,
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing
Senate Committee on

Délibérations du comité
sénatorial permanent de

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, February 15, 1978

Le mercredi 15 février 1978

Issue No. 4

Complete proceedings on

The meeting with Union of British Columbia Indian
Chiefs.

Fascicule n° 4

Seul et unique fascicule sur

La rencontre avec «The Union of British Columbia
Indian Chiefs».



WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | McGrand |
| *Flynn | McNamara |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | Michaud |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Molgat |
| Greene | Norrie |
| Hays | Olson |
| Inman | *Perrault |
| Lafond | Riel |
| Macdonald | Sparrow |
| McDonald | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | McGrand |
| *Flynn | McNamara |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | Michaud |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Molgat |
| Greene | Norrie |
| Hays | Olson |
| Inman | *Perrault |
| Lafond | Riel |
| Macdonald | Sparrow |
| McDonald | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
November 23, 1977:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déférées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déférés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 15, 1978
(11)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day, at 3:10 p.m., to hear the Presentation of the Agriculture Committee of the Union of British Columbia Indian Chiefs.

Present: The Honourable Senators Argue (*Chairman*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, Macdonald, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie, Sparrow and Williams. (12)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Adams and Austin. (2)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

Witnesses:

From the Agriculture Committee of the Union of British Columbia Indian Chiefs:

Chief Bob Pasco, Chairman;

Chief Victor Adolph.

Chief Pasco made an Opening Statement and answered questions.

Chief Adolph made a statement and answered questions.

It was Agreed,—That copy of two telegrams dated February 6 and 13, 1978, respectively, and addressed to Messrs. F. J. Walchli, Regional Director General (Indian and Eskimo Affairs), Vancouver, B.C. and George Manuel, Union of British Columbia Indian Chiefs, by Mr. R. D. Brown, Assistant Deputy Minister-Programs (Indian and Eskimo Affairs), be attached as Appendices "4-A" and "4-B" to the proceedings of this day.

It was further *Agreed* that a document entitled "British Columbia Indian Agricultural Program, 1978-1983", be retained by the Committee as Exhibit "A".

At 4:25 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 15 FÉVRIER 1978
(11)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 10 pour entendre l'exposé du Comité de l'agriculture de l'Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique.

Présents: Les honorables sénateurs Argue (*président*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, Macdonald, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie, Sparrow et Williams. (12)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Adams et Austin. (2)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Témoins:

Du Comité de l'agriculture de l'Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique:

Le chef Bob Pasco, président;

le chef Victor Adolph.

Le chef Pasco fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

Le chef Adolph fait une déclaration et répond aux questions.

Il est convenu,—Qu'une copie des deux télégrammes du 6 et du 13 février 1978 respectivement, adressés à MM. F. J. Walchli, directeur régional (Affaires indiennes et esquimaudes), Vancouver (C.-B.), et George Manuel, Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique, par M. R. D. Brown, sous-ministre adjoint, Programmes (Affaires indiennes et esquimaudes), soit jointe aux délibérations de la séance d'aujourd'hui à titre d'appendices «4-A» et «4-B».

Il est également *convenu* qu'un document intitulé *British Columbia Indian Agricultural Program, 1978-1983*, soit conservé par le Comité à titre de pièce «A».

A 16 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Mrs. Aline Pritchard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, February 15, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3.15 p.m. to discuss with the Union of B.C. Indian Chiefs their proposed agricultural development program.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are here today to hear from the Union of B.C. Indian Chiefs. As we are an agriculture committee and this is a brief having to do with an agricultural program, we are delighted to have with us two senators who are not members of our committee but who are very welcome indeed today, Senator Willie Adams and Senator Jack Austin. The other senators, I believe, are all regular members of the committee.

I understand that the two delegates who will be making the presentation are Chief Victor Adolph, member of the Agricultural Committee of the Union of B.C. Indian Chiefs, and Chief Robert S. Pasco, Chairman of the Agricultural Committee, Union of B.C. Indian Chiefs. I ask you gentlemen to come forward and make your presentation. If you would be so kind for the purposes of the record to introduce those with you today, it would be appreciated.

Chief Robert S. Pasco, Chairman, Agricultural Committee, Union of B.C. Indian Chiefs: Thank you, Mr. Chairman.

First of all, I would like to introduce our committee members. On my right are Vic Adolph, Gordon James, Rick Gilbert and Barney Allison. Next is Michael Posluns, who is with the National Indian Brotherhood, and came over to work with us. We have others from the NIB also.

The Chairman: Would you please introduce them, Mr. Posluns?

Mr. Michael Posluns, National Indian Brotherhood: They are Toby Vigod and R. Phenouf.

Chief Pasco: The committee really feels quite honoured by the fact that we were able to have some people arrange this meeting for us so that we can air our position as to the problems we are facing and the types of improvements we are striving for in our own communities. First of all, the B.C. Indian Agricultural Committee is a subcommittee of the Union of B.C. Indian Chiefs. The UBCIC is composed of members of approximately 190 bands, totalling roughly 54,000 Indian people. The UBCIC is a member organization of the National Indian Brotherhood.

I would like to point out that our program is an initial five-year program to develop to its maximum the agricultural potential of reserves where fishing and lumber economies do not exist. Presently within our communities statistics show that 33 per cent of our on-reserve population are on social assistance. The total cost of social assistance as of last year was \$11.8 million. This is for social assistance within our province. Some of these are just additional facts. I would like to point out another thing here, that 43.2 per cent of welfare payments issued were for lack of employment opportunities.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 15 février 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 15 pour discuter avec la Union of B.C. Indian Chiefs de leur projet de développement agricole.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous sommes réunis aujourd'hui pour discuter avec la *Union of B.C. Indian Chiefs*. Comme nous sommes un comité de l'agriculture et que ce mémoire porte sur un projet agricole, nous sommes enchantés d'avoir parmi nous deux sénateurs qui ne sont pas membres du comité, les sénateurs Willie Adams et Jack Austin à qui nous souhaitons la bienvenue aujourd'hui. Les autres sénateurs font tous partie du comité, si je ne m'abuse.

Les deux délégués qui présenteront le mémoire sont le chef Victor Adolph, membre du Comité de l'agriculture de l'Union of B.C. Indian Chiefs et le chef Robert S. Pasco, président de ce même comité. Je demanderais donc à ces messieurs de s'avancer et de commencer leur présentation. Veuillez, je vous prie, présenter les personnes qui vous accompagnent aujourd'hui pour que leurs noms figurent dans le compte-rendu.

M. Robert S. Pasco, président, B.C. Indian Agricultural Committee, Union of B. C. Indian Chiefs: Je vous remercie, Monsieur le président.

Je voudrais d'abord vous présenter les membres de notre comité. À ma droite se trouvent Vic Adolph, Gordon James, Rick Gilbert, Barney Alison; ce suivant est Michael Posluns de la fraternité nationale des Indiens, qui est venu nous prêter main forte. Nous accompagnent également d'autres membres de la Fraternité.

Le président: Pourriez-vous les présenter, Monsieur Posluns?

M. Michael Posluns, Fraternité nationale des Indiens: Il s'agit de Toby Vigod et R. Phenouf.

M. Pasco: Premièrement, le comité est honoré que nous ayons pu organiser cette rencontre afin d'exposer notre position sur les problèmes auxquels nous faisons face et les améliorations que nous revendiquons dans nos propres collectivités. Permettez-moi d'abord de préciser que le *B.C. Indian Agricultural Committee* est un sous-comité de la *Union of B.C. Indian Chiefs*. Les membres de la UBCIC viennent d'environ 190 bandes qui regroupent prs de 54,000 personnes. La UBCIC est une organisation member de la fraternité nationale des Indiens.

J'aimerais d'abord souligner que notre projet quinquennal vise à développer au maximum les ressources agricoles des réserves dont les économies ne se fondent pas sur la pêche et la coupe du bois. Nos statistiques révèlent que 33% des personnes vivant sur les réserves touchent des prestations du bien-être social. Le coût total de cette aide sociale s'élevait à \$11.8 millions l'an dernier. Cette somme a été versée pour l'aide sociale dans notre province seulement. Certains de ces chiffres vous sont déjà connus. J'aimais également vous faire remarquer que 43.2% des prestations de bien-être social versées

[Text]

These facts inspire us to do something about these social and economic ills that exist within our communities. This is a partial reason for the dedication of this committee to get this B.C. Indian Agricultural Program implemented.

It was in 1974, July, that this committee came into existence and at that particular time there was a meeting held in Kamloops of all interested Indian farmers, all those interested in agriculture. We were selected at that point to be members of this committee to develop the program.

Senator Inman: Are you reading from your brief?

Chief Pasco: No; these are just reports. I handed out the status report earlier, but everything I have here is within that report, except that there are some points I am drawing out of it.

At that point, in April, 1975, the program was presented to the then Minister, Mr. Judd Buchanan. Present at that meeting was Iona Campagnolo, and the Minister, Mr. Eugene Whelan. We were advised at that time to return to B.C. to revise the program with regional Indian affairs personnel, to work closely with them to refine the program so that it could go to Treasury Board.

That task was accomplished approximately a year and one half ago and at this time the Department of Indian Affairs at B.C. region in Vancouver supports our submission. However, there have been some problems with the submission at Ottawa level and the submission has never been presented to Treasury Board, as planned. To go into the program a little, it will provide extension services, training, farm contributions, land development loans and program management. I would like to point out here that during the time of the development of this program of these services that were going to be provided by this B.C. Indian Agricultural Program the majority of things had not been provided previously by any other department.

To look at the program's first five years of operation, it is looking at upgrading 145 existing units and establishing 99 new units, for a total of 244 units over a period of five years.

Senator Norrie: What do you mean by "units?"

Chief Pasco: Family farm units.

Senator Norrie: Thank you.

Chief Pasco: At this time, from the work we have done we have found that there is a potential 500 units. This program over the first five years will cover approximately half of that overall potential. In the Indian reserves within the agricultural areas of B.C. there are approximately seven hundred thousand acres. Of those seven hundred thousand acres, 230 thousand acres are classified as agricultural land and of that 230 thousand acres there is a potential of 75 thousand arable acres that we could develop. Of that 230 thousand acres, we have approximately 50 thousand acres under development now.

[Traduction]

compensaient un manque de chances d'emploi. Ces faits nous poussent à tenter de trouver une solution aux maux sociaux et économiques qui affligent nos collectivités. Cette raison explique en partie l'empressement des membres de ce comité à voir se concrétiser le projet de développement agricole des terres indiennes de la C.-B.

C'est en juillet 1974 que ce comité a entrepris ses travaux et qu'a eu lieu également une réunion à Kamloops, de tous les agriculteurs indiens intéressés et de tous ceux qui, en général, s'intéressaient aux questions agricoles. Nous avons été choisis pour devenir membres du Comité et élaborer le programme.

Le sénateur Inman: Nous donnez-vous lecture de votre mémoire?

M. Pasco: Non, ces documents sont simplement des mémoires. J'ai remis le rapport hier, je ne fais qu'en citer certains points.

Donc, en avril 1975, le programme a été présenté à M. Judd Buchanan qui était ministre de l'Agriculture; étant également présent à cette rencontre, Iona Campagnolo et le ministre de l'Agriculture, Eugène Whelan. On nous a dit à l'époque de rentrer en Colombie-Britannique pour réviser le programme en concertation avec les fonctionnaires régionaux des Affaires indiennes, de collaborer avec eux étroitement afin de bien préciser ce programme, de sorte qu'il puisse être présenté au Conseil du trésor.

C'est ce que nous avons fait et qui s'est terminé il y a un an et demi, à l'heure actuelle le ministère des Affaires indiennes et du Nord en Colombie-Britannique appuie notre mémoire. Toutefois, certains problèmes ont surgi, notamment en ce qui concerne la présentation de notre mémoire à Ottawa, lequel n'a jamais été soumis au Conseil du Trésor, comme c'était prévu. Pour mentionner brièvement le programme, il comprend des services de vulgarisation, une certaine formation des contributions agricoles, des prêts de développement à l'agriculture et la gestion du programme. Je voudrais à ce moment faire remarquer qu'au moment de l'élaboration du programme, ces services étaient sensés être assurés par le B.C. Indian Agricultural Program, puisque la majeure partie des services que nous voulions assurer ne l'avaient jamais été par d'autres ministères.

Au cours des cinq premières années, le programme visait à améliorer 145 unités en opération et à créer 99 nouvelles unités, ce qui portait le total, après cinq ans, à 244 unités.

Le sénateur Norrie: Qu'entendez-vous par «unités»?

M. Pasco: Ce sont des exploitations agricoles familiales.

Le sénateur Norrie: Merci.

M. Pasco: A l'heure actuelle et compte tenu du travail que nous avons effectué, nous avons découvert l'existence d'un potentiel de 500 unités. Ce programme, à la fin des cinq premières années, couvrira approximativement la moitié du potentiel global. Dans les réserves indiennes, il y a, dans les régions agricoles de Colombie-Britannique, approximativement 700,000 acres de terres arables. De ces 700,000 acres, 230,000 sont considérées comme terres agricoles et ces 230,000 acres se dégagent un potentiel de 75,000 acres de terres arables que nous pourrions mettre en valeur. De ces 230,000 acres nous avons, à l'heure actuelle, approximativement 50,000 acres que nous essayons d'exploiter.

[Text]

The projected income for these family farm units is \$5.3 million. The projection for the existing band farms that currently exist is to be upgraded to \$2.9 million. There are currently 196 family farm units in British Columbia with an average income of \$5,400. We would like to bring that level up to \$16,000 a year, which is the provincial average. In addition to bolstering the Indian economy, this program would have a spin-off effect in the non-Indian community.

There are two means by which we can get this program under way, the first of which would involve the Minister of Finance taking the submission directly to Treadury Board, despite the opposition from the Corporate Finance Branch. Another approach would be for the Minister of Indian Affairs and Northern Development to pull together the needed resources from other departments without changing the goals and terms of reference of this particular program.

We understand that the National Finance Committee of the Senate has repeatedly recommended that the increase in government spending not exceed the increase in the gross national product. While we appreciate the need for restraint on government spending, we hope that this does not mean that the Indian people, who have been impoverished for so long, will have their economy tied to the growth in the GNP. The Indian economy has to grow at a faster rate than the GNP so that we can catch up.

It is also our hope that you will agree that there are sufficient agricultural development programs existing within federal government agencies without taking money from the fisheries program for Indians in British Columbia.

I might say at this point that I do have a copy of the program with me which I will be leaving with the committee.

The Chairman: Perhaps you could tell us very briefly what the program consists of?

Chief Pasco: As I indicated earlier, the program is meant to provide services that do not now exist in developing or agricultural needs. There is a great deal of unemployment on the reserves. Welfare payments last year amounted to \$11.8 million. It is our view that an investment in this program would be an investment in the future. While the cost of the program is \$27 million, we are only asking for \$18 million in new money. We are looking at approximately \$3.3 million overall for the first year of operation. Of that \$3.3 million, \$1.4 million would be in the form of loans and \$1.8 million would be in the form of contributions.

I think that is about all I have to say by way of opening remarks, Mr. Chairman.

The Chairman: I think what you are trying to do is very worthwhile. Senator Austin will lead off the questioning, to be followed by Senator Fournier (Madawaska-Restigouche.)

Senator Austin: Chief Pasco, you mentioned the objections made by the Corporate Finance Branch. You said you were

[Traduction]

Le revenu prévu pour ces «unités familiales agricoles» est de \$5.3 millions. Les prévisions pour les fermes de bandes qui existent déjà seront portées à \$2.9 millions. Il y a, à l'heure actuelle, 196 unités familiales agricoles en Colombie-Britannique qui ont un revenu annuel moyen de \$5,400. Nous aimerions porter ce chiffre à \$16,000 par an, ce qui représente la moyenne provinciale. En plus de renflouer l'économie indienne, ce programme aura un effet d'entraînement sur la communauté non autochtone.

Il y a deux moyens de lancer ce programme. Comme première solution, le ministre des Finances pourrait présenter directement la soumission au Conseil du Trésor, malgré l'opposition de la «Corporate Finance Branch». (Direction financière des Corporations)? Comme deuxième solution, le ministre des affaires indiennes et du Nord pourrait soutirer les ressources nécessaires auprès des autres services, sans changer pour autant le but et le mandat de ce programme.

Nous savons que le Comité sénatorial des Finances nationales avait, à plusieurs reprises, recommandé que l'augmentation des dépenses du gouvernement ne dépasse pas l'augmentation du PNB. Bien que nous réalisons la nécessité des restrictions des dépenses du gouvernement, nous espérons que cela ne voudra pas dire que l'économie du peuple indien, qui a été délaissée pendant si longtemps, sera liée à la croissance du PNB. Au contraire, la croissance de l'économie indienne doit se faire plus rapidement que le PNB, pour que nous puissions rattraper le temps perdu.

Vous conviendrez aussi qu'il y a suffisamment de programmes de développement agricole au sein des organismes gouvernementaux du Fédéral, sans aller prendre les fonds des programmes de pêche destinés aux indiens de la Colombie-Britannique.

Je dois dire que j'ai un exemplaire du programme avec moi, et que je le laisserai au comité.

Le président: Vous pourriez peut-être nous dire brièvement en quoi consiste ce programme.

M. Pasco: J'ai mentionné que ce programme a pour but de fournir des services qui n'existent pas à l'heure actuelle pour répondre à nos besoins agricoles. Il y a beaucoup de chômage dans les réserves. Les versements du bien-être social se sont élevés, l'an dernier à \$11.8 millions. D'après nous, un investissement dans ce programme, sera un investissement pour l'avenir. Bien que le coût du programme soit de \$27 millions, nous ne demandons que \$18 millions de nouveaux fonds. Globalement, nous comptons dépenser \$3.3 millions pour la première année d'exploitation, de ces \$3.3 millions, \$1.4 million sera accordé sous forme de prêts et \$1.8 million, sous forme de contribution.

Je pense que c'est tout ce que j'ai à dire comme déclaration préliminaire, monsieur le président.

Le président: Je pense que ce que vous essayez de faire est très méritoire. Le sénateur Austin posera les premières questions, et il sera suivi par le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche).

Le sénateur Austin: Monsieur Pasco, vous avez mentionné les objections émises par la direction financière des corpora-

[Text]

carrying on negotiations and had made several adjustments in your program at the suggestion of officers of the department, and then, almost out of the clear blue sky, the Corporate Finance Branch had objections.

At page 5 of your brief you say that these objections "centered on the basic question of justification of an agriculture program." Do you remember what explanations, if any, were given to you by the department in that connection?

Chief Pasco: The position of the Department of Indian Affairs and Northern Development has been that we should go back to our regional offices in our efforts to get the program funded. We have \$282,000 to cover all agricultural activity in British Columbia for this fiscal year. One of the reasons we are trying to push this program is that we do not have the financial resources at the regional level. During the development stages of this program and for the last year and a half we have experienced great difficulty getting the program put before Treasury Board. The department assured us that it would go before Treasury Board, but something always seemed to come up. We have managed to hurdle all obstacles thus far. The most recent hurdle in terms of getting the submission before Treasury Board is a lack of money. This is what the department is telling us.

Senator Austin: So, the department is not prepared to go to Treasury Board for new money because they do not think Treasury Board will give it to them?

Chief Pasco: That is right.

Senator Austin: And your position, as I understand it, is that you do not want to go back to the regional budget for fear of having funds already allocated to worthwhile programs diverted to your program?

Chief Pasco: Precisely.

Senator Austin: What type of activity were you thinking of developing on these new units you indicated you wish to bring into production?

Chief Pasco: I imagine most of the people here are familiar with the province of British Columbia. There is quite a variance in geography within the province. In one area, one might require 1,000 or more acres in order to have one unit, whereas in other areas, such as the orchard areas, one may need only 20 or 30 acres. For that reason, we have left it open as to who could develop. Each application would be considered on its own merits.

In some areas ranches run right alongside orchards. If people want to change from ranching to orchards, or vice versa, the land use would then become a different picture—and also the dollars would become different.

Senator Austin: I come from British Columbia. I come from Vancouver, which, of course, is not the most important part of the province. In trying to understand your brief, and to help you, I would like to know whether what you are looking for in the way of money is for tree fruit, for cattle raising, for wheat, or for all of those things. Do you have a specific program for each unit, or do you have just a general idea that if a fund

[Traduction]

tions. Vous avez dit que vous étiez en train de négocier, et que vous aviez fait de nombreux rajustements à votre programme, selon les propositions des fonctionnaires du ministère, et que, brusquement, la Direction des corporations du ministère des Finances s'y était opposée.

A la page 5 de votre mémoire, vous dites que ses objections «portaient essentiellement sur la justification d'un programme agricole». Vous souvenez-vous quelles explications, s'il en est, le ministère vous avait données à cet égard?

M. Pasco: Pour le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, il faudrait que nous nous adressions à nos bureaux régionaux pour essayer d'obtenir des subventions pour notre programme. Nous avons \$282,000 pour assurer toutes les activités agricoles de la Colombie-Britannique pour cette année financière. Nous essayons de promouvoir ce programme justement parce que nous n'avons pas suffisamment d'argent dans le cadre régional. Il y a un an et demi que nous préparons ce programme et nous avons eu beaucoup de difficultés à le présenter au Conseil du trésor. Le ministère nous avait assuré que ce serait chose faite, mais il semblait toujours y avoir des empêchements que nous avons réussi jusqu'à présent à contourner. L'obstacle le plus récent nous empêchant de présenter le programme au Conseil du trésor a été le manque d'argent. C'est ce que le ministère nous dit.

Le sénateur Austin: Ainsi, le ministère n'est pas disposé à s'adresser au Conseil du trésor pour demander de nouvelles subventions, parce qu'il pense essayer un refus, est-ce vrai?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Austin: Et si j'ai bien compris votre position, vous ne voulez pas revenir au budget régional, de crainte que des subventions déjà affectées à des programmes utiles soient versées à votre programme.

M. Pasco: Exactement.

Le sénateur Austin: Quelles activités pensiez-vous créer dans ces nouvelles unités que vous voulez développer?

M. Pasco: J'imagine que presque tout le monde ici connaît bien la Colombie-Britannique, cette province dont la géographie est très variée. Dans une région, on peut avoir besoin de 1,000 acres ou plus pour constituer une unité, et dans d'autres, dans la région des vergers par exemple, seulement 20 à 30 acres. Pour cette raison, nous avons laissé toute latitude aux responsables des projets. Chaque demande est examinée selon ses propres mérites.

Parfois des prairies d'élevage longent les vergers. Si ces agriculteurs veulent passer de l'élevage à la culture de vergers, ou réciproquement, l'utilisation de la terre devient une différente question, et il en va de même des fonds nécessaires.

Le sénateur Austin: Je suis originaire de la Colombie-Britannique. Je viens de Vancouver qui, bien entendu, n'est pas la région la plus importante de la province. En essayant de comprendre votre mémoire et de vous aider, je me demande si les sommes que vous cherchez à obtenir sont destinées à la culture des arbres fruitiers ou du blé, à l'élevage ou à toutes ces activités. Avez-vous un programme précis pour chaque

[Text]

were set up people would work out a program for the undeveloped acres that you have?

Chief Pasco: Yes. A group of people are going to work within extension services. We are going to have professional agrologists. If a band or individual were to come into the program, they would have to have a plan. If they did not have a plan, they could be assisted with regard to the best utilization of certain property. That is why we are trying to stretch it over a long period rather than just one year. We want to get some planning into this. There are markets and other things which have to be considered. Basically it depends upon the area you are in as to what you can do. The program is wide open to cover all of that. We are encouraging people to go outside to get financial resources from other areas.

Senator Austin: On page 3 of your brief you state:

A report prepared by the Department of Indian Affairs in 1972 showed that 28% of all reserve land in the B.C. Region was classified as agricultural. This agricultural land amounted to over 230,000 acres.

I wondered whether the work that has been done also classified those 230,000 acres into types, so that you knew what type of productive land you had—or are you looking for that money, out of this new spending amount, in order to classify that land?

Chief Pasco: A study was done by the regional department. It was done by a person named Preston. I have a copy of that study. A lot of statistics that we use have come out of that report. It classifies the different land areas, showing the potential in different types of agriculture. We would have to rely quite heavily on that. That is about the extent of that type of work. To answer your question, yes, we have a study and we are going to apply the program to it, or *vice versa*. We have not yet got it clearly defined.

Senator McDonald: I believe Senator Austin inquired as to why they could not get the money out of their regional funding. I understood the witness to say that there was only \$282,000 in that fund; is that right?

Chief Pasco: Yes—for ongoing and existing projects. I was in regional, and I saw the budget that was prepared. The figure was \$282,000 that was going to be allotted in contributions to all Indian farmers in B.C. That is the extent of our money.

Senator McDonald: That is the point I wanted to make clear. If you are looking for \$10.0 million of grant money, it is difficult to take \$10 million out of \$282,000.

Chief Pasco: Yes, I appreciate that.

[Traduction]

unité, ou estimez-vous simplement de façon générale que si une caisse était établie, les intéressés élaboreraient un programme pour les étendues de terre inexploitées que vous possédez?

M. Pasco: Oui. Un groupe de personnes vont travailler dans le cadre des services de vulgarisation. Nous allons engager des spécialistes en agrologie. Si un groupe d'agriculteurs désirent participer au programme, ils devront avoir un plan. S'ils n'en ont pas, on pourra les aider quant à la meilleure utilisation de certaines propriétés. C'est pour cette raison que nous essayons d'étaler le programme sur une longue période, au lieu d'un an seulement. Nous voulons qu'il y ait une certaine planification. Il y a les marchés et d'autres facteurs qu'on doit considérer. Fondamentalement, c'est en fonction de la région où on se trouve qu'on peut estimer les possibilités. Le programme est conçu de façon à couvrir tous ces aspects. Nous encourageons les agriculteurs à chercher à obtenir des ressources financières d'autres sources.

Le sénateur Austin: A la page 3 de votre mémoire vous déclarez:

Un rapport préparé en 1972 par le ministère des Affaires indiennes indique que 28 p. 100 de toutes les terres des réserves de la Colombie-Britannique ont été classées terres agricoles. La superficie totale de ces terres agricoles s'élevait à 230,000 acres.

Je me demande si l'étude qui a été faite classait également ces 230,000 acres en catégories, afin que vous puissiez connaître le genre de terres fertiles que vous avez, ou cherchez-vous alors attendez vous d'avoir reçu ce nouveau montant pour en affecter une partie au classement des terres?

M. Pasco: Le département régional a effectué une étude. Elle a été effectuée par un spécialiste appelé Preston. J'ai un exemplaire de cette étude. Un grand nombre de statistiques que nous employons ont été tirées de ce rapport. Il classe les terres de différentes régions, indiquant le potentiel des différents genres de cultures. Nous devons en tenir compte très fortement. C'est à peu près à cela que s'est limité ce genre de travail. En réponse à votre question, oui, nous avons une étude et nous y appliquerons le programme, ou réciproquement. Nous n'avons pas encore décidé comment procéder.

Le sénateur McDonald: Je crois que le sénateur Asselin a demandé pourquoi ces fonds ne pourraient être prélevés à leur caisse régionale. Il m'a semblé que le témoin a déclaré qu'il n'y avait que \$282,000 dans cette caisse, est-ce exact?

M. Pasco: Oui, pour les projets permanents et en cours. J'étais au département régional et j'ai vu le budget qui a été préparé. Un montant s'élevant à \$282,000 allait être octroyé sous forme de contributions à tous les agriculteurs indiens de la Colombie-Britannique. C'est l'importance des fonds dont nous disposons.

Le sénateur McDonald: C'est le point que je voulais élucider. Si vous voulez obtenir \$10.8 millions sous forme de subventions, il est difficile de prélever \$10 millions sur 282,000...

M. Pasco: Oui, je m'en rends bien compte.

[Text]

Senator Austin: I was making the same point.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): The witness referred to 190 bands. How many people would that represent?

Chief Pasco: Within the agricultural area of B.C. there is a population of approximately 27,000.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): How many families would be involved in that number?

Chief Pasco: I could not answer that. I do not have that information. It varies from community to community.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): How many families would benefit from this program?

Chief Pasco: I indicated that there were 244 units to be developed within a five-year period. We can answer that by saying there will be 244 families. The average family might consist of four persons.

The Chairman: Are there any further questions? Do you have any successful farms now? Are any farms operating and selling produce on the market?

Chief Pasco: Yes, there are some successful farms. But we also have some farms that are not successful—some very large projects. I do not know if the committee is aware of this. Perhaps I might be permitted to go into this.

The Chairman: Yes.

Chief Pasco: One of the problems we have with the department concerns Indian farmers obtaining money from the department to develop their potential. Over the past few years the department has started a number of very large projects that have gone practically "belly-up". To put it more politely, they are in very bad shape financially. The department of Indians Affairs has gone through what it calls a stabilization process, to try to put these projects which the department started in a more economically viable position. Apparently a lot of money is going in that direction.

After looking at those types of projects, we are trying to avoid those pitfalls with our program. This matter could best be dealt with by someone from the department, because I do not know the full extent of the stabilization. But that has been a hindrance to us for over a year now. I do not have all the details on that.

The Chairman: Are there any further comments? On behalf of the committee, I would like to say that we appreciate your bringing these questions before us and giving us this material. I would suggest that if you have further material—and I hope that you have—you should leave it with the committee. We will have our research people look at it and see what conclusions can be drawn. We will be happy to assist if we can.

Senator Williams: I am sorry, Mr. Chairman, for coming in late. The witness, in his last statement, said there were 27,000

[Traduction]

Le sénateur Austin: Je faisais la même observation.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Le témoin a mentionné 190 bandes. Combien de personnes cela représente-t-il?

M. Pasco: La population agricole de la Colombie-Britannique s'élève approximativement à 27,000 habitants.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): De ce nombre, combien y a-t-il de familles?

M. Pasco: Je ne saurais dire. Je n'ai pas les renseignements; cela varie d'une localité à l'autre.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Combien de familles profiteront de ce programme?

M. Pasco: J'ai indiqué qu'on devrait former 244 unités familiales d'ici cinq ans. On peut donc dire qu'il y aura 244 familles comptant chacune en moyenne quatre personnes.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Y a-t-il aujourd'hui des fermes dont l'exploitation est une réussite? Y a-t-il aussi des fermes en exploitation qui vendent leurs produits sur le marché?

M. Pasco: Oui, certaines fermes sont exploitées avec succès, mais nous avons aussi des fermes qui ne réussissent pas très bien, entre autres certaines qui ont entrepris de très grands projets. Je ne sais pas si le Comité est au courant de la situation. Peut-être puis-je me permettre de lui donner plus de détails.

Le président: Allez, monsieur.

M. Pasco: L'un des problèmes que nous éprouvons avec le Ministère concerne les agriculteurs indiens qui obtiennent des subventions pour exploiter leurs terres agricoles. Au cours des quelques dernières années, le Ministère a mis sur pied plusieurs projets d'importance qui sont pratiquement des échecs maintenant. Si je voulais m'exprimer en termes plus polis, je devrais dire que la situation financière de ces agriculteurs est très mauvaise. Le ministère des Affaires indiennes a établi ce qu'il appelle un processus de stabilisation pour essayer de viabiliser les projets qu'il a mis sur pied. On dit que le Ministère affecte beaucoup de crédits à ces programmes.

A la lumière de ces projets, nous essayons d'éviter les mêmes pièges dans notre programme. Un fonctionnaire du Ministère pourrait mieux que moi traiter de cette question parce que je ne connais pas toute l'étendue du programme de stabilisation. Mais je dois dire que ce programme de stabilisation est un obstacle pour nous depuis un an maintenant. Je ne possède pas tous les détails à ce sujet.

Le président: Y a-t-il d'autres observations? Au nom du Comité, je veux vous remercier d'être venu nous présenter ces questions et de nous avoir fourni ces documents. Si vous avez d'autres documents, et j'espère que tel est le cas, je vous suggère de les laisser au Comité; notre équipe de chercheurs les examinera et verra quelles conclusions on peut en tirer. Nous nous ferons un plaisir de vous aider si nous le pouvons.

Le sénateur Williams: Je m'excuse, monsieur le président, d'être en retard. Le témoin, dans son dernier énoncé, a dit qu'il

[Text]

people involved in this matter of going back to the land and developing farming areas. Am I correct in that? You also mentioned, chief Pasco, the number of families. You said there would be 244 family units.

Chief Pasco: Yes.

Senator Williams: There are existing units today, are there not, over and above the 244 that you visualize?

Chief Pasco: Yes.

Senator Williams: Over and above the new units that you visualize, what is the existing number of those who are trying to farm for a living?

Chief Pasco: The existing number today is approximately 196.

Senator Williams: What are they involved in?

Chief Pasco: They are involved in orchard, cattle and row crops.

Senator Williams: Three categories?

Chief Pasco: Yes.

Senator Williams: In the existing orchards, do they belong to a marketing board? I am not a farmer.

The Chairman: You are a member of this committee.

Chief Pasco: If you are going to produce and market fruit, I think you are almost obligated to become part of the marketing board, and you are under their influence unless you want to have a roadside stand. If you are going to put your produce into the open market, then you are definitely going to have to abide by the rules.

Senator Williams: Are any of the families involved in orchards also involved with the present marketing boards in British Columbia?

Chief Pasco: I cannot answer that question because the committee member from that area is not here, and that comes within his area. Myself and some of the other committee members are from the cattle area.

Senator Williams: British Columbia is a very difficult regional area both agriculturally and otherwise. Are you encouraging Indian people to utilize areas that are suitable for agriculture? How far north or towards the central part could be agriculturalized?

Chief Pasco: That would extend into the Fort St. John area.

Senator Williams: Which is a grain area?

Chief Pasco: Right.

Senator Williams: I have to Fort St. John only two or three times. Are they actually interested in the land? Do you have any real contact with them? I notice there are some very large grain areas owned by nine Indians, and if I remember correctly, I was told that the Indian areas of land in that part of the country are very small. I do not know if that is true or not.

Chief Pasco: In order to answer that . . .

[Traduction]

y avait 27,000 personnes qui retournaient à la ferme et qui exploitaient leur petit lopin de terre. Est-ce exact? Vous avez aussi parlé, monsieur Pasco, du nombre de familles. Vous avez dit qu'il y en aurait 244.

M. Pasco: C'est exact.

Le sénateur Williams: Il y a actuellement beaucoup plus d'unités familiales que les 244 que vous prévoyez, n'est-ce pas?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Williams: Outre les nouvelles unités familiales auxquelles vous pensez, combien y en a-t-il qui exploitent actuellement une ferme pour assurer leur subsistance?

M. Pasco: On en compte environ 196 aujourd'hui.

Le sénateur Williams: Que font-elles?

M. Pasco: Elles exploitent des vergers, des cultures en rangées et élèvent du bétail.

Le sénateur Williams: Trois types différents?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Williams: Pour ce qui est des vergers, ces unités familiales appartiennent-elles à un office de commercialisation? Je ne suis pas agriculteur.

Le président: Vous êtes membre de ce Comité.

M. Pasco: Si l'on décide de produire et de commercialiser des fruits, je pense qu'on est presque obligé d'appartenir à un office de commercialisation et de subir son influence à moins qu'on ne veuille faire bande à part. Si on veut commercialiser la production, il faut obligatoirement se plier aux règles.

Le sénateur Williams: Les familles qui cultivent des vergers font-elles également partie des offices de commercialisation qui existent actuellement en Colombie-Britannique?

M. Pasco: Je ne peux pas répondre à cette question car le membre du Comité qui vient de cette région n'est pas présent et il s'agit de sa région. Certains des autres membres du Comité et moi-même venons de la région des élevages de bétail.

Le sénateur Williams: La Colombie-Britannique est une région très difficile à la fois sur le plan agricole et sur les autres plans. Encouragez-vous les Indiens à utiliser les terres agricoles? Jusqu'où, au nord et vers le centre, les terres sont-elles fertiles?

M. Pasco: Jusque dans la région de Fort St-John.

Le sénateur Williams: Qui est une région céréalière?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Williams: Je ne suis allé à Fort St-John que deux ou trois fois. La terre les intéressent-elles? Êtes-vous en étroite relation avec eux? Je vois qu'il existe certaines régions céréalières très étendues qui appartiennent à neuf Indiens et si mes souvenirs sont exacts, on m'a dit que les terres qui appartenaient aux Indiens dans cette région n'étaient pas très étendues. Je ne sais pas si c'est vrai ou si c'est faux.

M. Pasco: Pour pouvoir répondre à . . .

[Text]

Senator Williams: Before you go on, I think it would be useful to the committee to have details of the characteristics, not only of the tribes who are located in those areas, but also in relation to the weather, production and marketing. We do know that sometimes fruits and vegetables are dumped into Canada, and as a result Canadian producers lose. I do not know very much about the northern parts, and therefore, I would like to get your answers, as you must have looked into this matter.

Chief Pasco: In order to answer the first point that you brought out regarding the northern area, regarding lands that belong to Indian people, we have a component within our program to handle that. It is off-reservation land acquisition. This is the main problem. In the Fort St. John area there are two fairly large projects which are being carried out by the department, and they have gone into purchasing off-reserve properties.

With respect to the weather and the differences in the types of production, you do have different geographical areas. In my area it is very dry; we have rattlesnakes; it is a desert; we have fairly cold winters. In the Okanagan they have similar weather. If you come from a certain area, you know there are certain types of agriculture you can be involved in, and you also know what your production limits are going to be because you are fully aware of the areas. If you get into hay production in the north, you are going to be very limited. We get this information from the extension services of the British Columbia Department of Agriculture.

As far as production or getting into the market is concerned, that could create a problem for us. I stated earlier that a large number of our people, even though they have a land resource base, their economy within their communities is based on transfer payments. When I indicate that I support this program, what I am really saying is I would like to see an investment into the community for the future rather than, say, some other way.

Senator Austin: I think the committee is in total sympathy with what you just said. What we are anxious to do is to help you achieve the goals that you have come to talk to us about. In order to do that, we need to have all the arguments that have to be met. We need a lot of data and facts.

Since the chairman invited a few more questions, I ask you whether you are aware of native communities in other parts of Canada, particularly in Saskatchewan, Manitoba, Alberta, or generally in the west, who have been funded by the Department of Indian Affairs in order to develop or improve the utilization of agricultural lands? Is there any other precedent around that we can hang our hat on with respect to your project?

Chief Pasco: Yes. Manitoba, in fact, was the first province to have an agricultural program implemented, and we have met with the people who are involved in that sectoral program. They appear to be quite happy with the fact that they have it. I have not been able to monitor it to see exactly how things are

[Traduction]

Le sénateur Williams: Avant de continuer, je pense qu'il serait utile de donner au Comité tous les détails des points caractéristiques, non seulement des tribus qui habitent ces régions, mais également des conditions atmosphériques, de la production et de la commercialisation. Nous savons que parfois les fruits et légumes sont vendus à perte au Canada, ce qui nuit aux producteurs canadiens. Je ne connais pas très bien les régions du nord et, par conséquent, j'aimerais savoir ce que vous en pensez puisque vous vous êtes intéressé à ce sujet.

M. Pasco: Pour répondre au premier point que vous avez soulevé concernant les territoires appartenant aux Indiens dans les régions du Nord, un volet de notre programme doit s'en occuper. Il s'agit de l'acquisition de terrains à l'extérieur des réserves, et c'est là le principal problème. Dans la région de Fort St-John, le ministère met en œuvre à l'heure actuelle deux projets d'envergure et a fait l'essai d'achats de propriétés hors des réserves.

En ce qui concerne le temps et les divers types de production, vous avez raison d'affirmer qu'il existe des zones géographiques différentes. Dans ma région par exemple, il fait très sec et nous trouvons des serpents à sonnettes; c'est en fait un désert où les hivers sont assez froids. Le temps est assez semblable dans la région d'Okanagan. Dans chaque région, l'on sait dans quel genre d'agriculture il faudra se lancer et les limites de production sont prévisibles parce que l'on connaît bien sa région. Celui qui voudrait produire du foin dans le nord n'irait pas bien loin. Ces renseignements nous viennent des services d'information du public du ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique.

En ce qui concerne la production ou la commercialisation nous pourrions avoir des problèmes. J'ai dit tout à l'heure que l'économie d'une bonne part de notre population, même lorsqu'elle vit sur des terrains qui lui appartient, se base sur des paiements de transferts au sein de leur collectivité. En donnant mon appui à ce programme, mon intention est la suivante: j'aimerais beaucoup que l'on investisse dans la collectivité pour l'avenir plutôt que, disons, d'une autre façon.

Le sénateur Austin: Je crois que le Comité comprend parfaitement ce que vous venez de dire. Ce que nous cherchons avant tout, c'est de vous aider à réaliser les buts dont vous êtes venus nous parler. Et pour y arriver nous devons entendre tous les arguments auxquels il faudra répondre, et nous avons donc besoin de beaucoup de données et de faits.

Le président nous ayant demandé de poser d'autres questions, en voici une: connaissez-vous d'autres communautés d'autochtones dans d'autres régions du Canada, surtout en Saskatchewan, au Manitoba ou en Alberta ou en général dans l'Ouest, qui ont reçu des subventions du ministère des Affaires indiennes pour mettre en valeur les terres agricoles ou en améliorer l'utilisation? Existe-t-il dans ce domaine un autre précédent auquel nous pourrions nous référer en ce qui concerne votre projet?

M. Pasco: Oui, de fait, le Manitoba a été la première province à mettre en œuvre un programme agricole et nous avons rencontré les responsables de ce programme sectoriel et ils semblent très satisfaits de son existence. Par contre, je n'ai pas pu le surveiller moi-même pour savoir exactement com-

[Text]

operating, but there seems to be a great deal of enthusiasm about it. The Department of Indian Affairs here supports that type of sectoral programming. Saskatchewan also has a program which has been in operation for about two years now. They have experienced some problems in the way it has been managed, because in Manitoba the program is managed through a corporate structure away from the Department of Indian Affairs, which is a separate management on its own. Saskatchewan was tied to the Department, but are now going the same route as Manitoba, which is the same route as we have chosen.

Senator Austin: Do you set up one corporation to manage the grant?

Chief Pasco: Yes; really to provide the management, the expertise, the consultation and whatever for the farmer. They manage it; they have a board of directors made up of, I believe, seven or eight members who manage it from there.

Senator Austin: Do you have any idea of the amount of money that was granted to the native corporations in Manitoba and Saskatchewan?

Chief Pasco: I believe Manitoba was funded around \$17 million or \$18 million; Saskatchewan, I believe, was somewhat less.

Senator Sparrow: Were they funded through DREE and Special ARDA?

Chief Pasco: No, they were funded through Indian Affairs and wherever Special ARDA could be applied within a program, they came in, so this is additional money, you see. So ARDA has additional money on their own and they could come into the program if there were a project, if a person came in with a plan and within his plan ARDA could service it. The board would tell them they could get it from there.

Senator Williams: You are saying that the Department of Indian Affairs financed the Manitoba project to the amount of \$18 million. Is this totally grain production, mixed farming or beef?

Chief Pasco: It is mixed, but it is mostly in a grain area.

Senator Williams: But you are certain that the \$18 million came from Indian Affairs?

Chief Pasco: Yes; in loans and contributions.

Senator Williams: What do you mean by "contributions" in connection with Indian Affairs, or would that be grants?

Chief Pasco: Grants, yes; that includes the management of the extension services.

Senator Williams: But do these services come out of the \$18 million?

Chief Pasco: That is right, it does and, likewise, with ours.

[Traduction]

ment il fonctionne, mais il semble avoir soulevé beaucoup d'enthousiasme. Le ministère des Affaires indiennes appuie ici ce type de programme sectoriel. En Saskatchewan, il existe également un programme mis en œuvre depuis déjà deux ans. Il y a eu quelques problèmes de gestion, parce qu'au Manitoba le programme est administré par l'intermédiaire d'une personne morale, qui est distincte du ministère des Affaires indiennes et possède son propre type d'administration. La Saskatchewan était liée au ministère, mais elle suit maintenant la même voie que le Manitoba et c'est également celle que nous avons choisie.

Le sénateur Austin: Établissez-vous une société pour la gestion de la subvention?

M. Pasco: Oui, en fait, pour assurer la gestion, les questions d'expertise, de consultation et tout ce qui peut intéresser le fermier. La société s'occupe de la gestion et possède un conseil d'administration constitué, je crois, de sept ou huit membres qui s'occupent de cette gestion.

Le sénateur Austin: Avez-vous une idée des sommes d'argent qui ont été accordées aux sociétés d'autochtones au Manitoba et en Saskatchewan?

M. Pasco: Je crois que le financement du Manitoba a été de l'ordre de \$17 ou \$18 millions et qu'il a été un peu moindre pour la Saskatchewan.

Le sénateur Sparrow: Le financement a-t-il été assuré par l'intermédiaire du MEER et d'un programme ARDA spécial?

M. Pasco: Non, le financement a été assuré par l'intermédiaire des Affaires indiennes et, chaque fois qu'un programme spécial ARDA pouvait être appliqué dans le cadre d'un programme, l'ARDA intervenait, de sorte qu'il s'agit d'argent supplémentaire. L'ARDA possédait personnellement des fonds supplémentaires et pouvait participer au programme, s'il y avait un projet, si une personne se présentait avec un plan auquel l'ARDA pouvait participer. La Commission leur indiquerait où trouver des fonds.

Le sénateur Williams: Vous dites que le ministère des Affaires indiennes a financé le projet du Manitoba à raison de \$18 millions. S'agit-il totalement de la production de céréales, de cultures mixtes ou de bœuf?

M. Pasco: Il s'agit de culture, mixtes mais surtout de céréales.

Le sénateur Williams: Mais vous êtes certain que les \$18 millions provenaient des Affaires indiennes?

M. Pasco: Oui, sous forme de prêts et de contributions.

Le sénateur Williams: Que voulez-vous dire par «contributions» en ce qui concerne les Affaires indiennes, s'agirait-il de subventions?

M. Pasco: Oui, de subventions, ce qui comprend la gestion des services de vulgarisation.

Le sénateur Williams: Mais le coût de ces services est-il défacto des \$18 millions?

M. Pasco: En effet.

[Text]

Senator Williams: There is no ARDA money involved?

Chief Pasco: There is no ARDA money involved in that total.

Senator Williams: How did the Manitoba Indians qualify with Indian Affairs when it has \$288 thousand for British Columbia?

Chief Pasco: Maybe I can answer it this way: Mr. Rod Brown, the Assistant Deputy Minister, was in Manitoba at that time.

Senator Norrie: I wonder if there are any agricultural schools in the west and how many of your people are able to participate in the training of agriculturalists, agreps and training such as that?

Chief Pasco: I believe that there are two schools—three, I suppose, with Kamloops—where agricultural skills are taught, and I know two schools which are specifically agricultural, one at Dawson Creek and one at Chilliwack. As far as the head count of the number who have gone through those institutions, I could not give you the figures, but I do personally know a number who have gone through them.

Senator Norrie: And you make good use of them; are they quite helpful?

Chief Pasco: Yes, to a certain degree. Those who usually go to these institutions want to return home and develop their reserves and under the present conditions, with \$288 thousand they are not going to develop too much, which has been a deterrent more than anything.

The Chairman: I was not aware of this initially, but I believe that Chief Vic Adolph has a presentation. Chief Adolph, you may make your own presentation and we will have the two before us.

Chief Victor Adolph, Committee Member of the Indian Agricultural Committee of the Union of B.C. Indian Chiefs: Thank you, Mr. Chairman. Like the Chairman of our committee, we do appreciate the opportunity to present our case or cause on this matter before the Standing Senate Committee on Agriculture.

This is an evaluation done by the agricultural committee that is before you today on the economic development in British Columbia. It is over the past year and a half that the Department of Indian Affairs has done several studies of various aspects of the Indian Economic Development Program in British Columbia. Recently there have been a number of fundamental changes that have been offered, proposed. One of the most important results has been a drastic reduction in the amount of funding available for Indian economic development in British Columbia. I guess Senator Williams is aware of the fact, so is Senator Austin, of the amount of money that has dribbled over the Rockies in the past when funds are allocated from Ottawa. Even on this small amount of financing which has been made available to the farmers in British Columbia, this amount has been seriously cut back.

[Traduction]

Le sénateur Williams: Cette somme comprend-elle les subventions versées dans le cadre de la loi sur l'aménagement régional et le développement agricole du Canada?

M. Pasco: Aucunement.

Le sénateur Williams: Comment expliquer les rapports des Indiens du Manitoba avec les Affaires indiennes lorsque ceux de la Colombie-Britannique ont reçu \$282,000?

M. Pasco: Je vous répondrai ainsi: le sous-ministre-adjoint, M. Rod Brown, se trouvait au Manitoba à cette époque.

Le sénateur Norrie: Je me demande s'il existe des écoles d'agronomie dans l'Ouest et combien de vos gens peuvent participer à la formation d'agronomes ou de spécialistes de la sorte?

M. Pasco: Je crois qu'il existe deux écoles ou plutôt trois si l'on tient compte de celle de Kamloops, où l'on donne une formation agricole, et je sais qu'il y a deux centres, un à Dawson Creek et l'autre à Chilliwack, qui sont strictement agricoles. Quant au nombre d'étudiants qui y ont reçu une formation, je ne pourrais pas vous donner de chiffres exacts mais j'en connais quelques-uns personnellement.

Le sénateur Norrie: Et vous faites appel à leurs services; sont-ils très utiles?

M. Pasco: Oui, dans une certaine mesure. Ceux qui ont reçu une formation à ces centres ont l'intention de revenir chez eux pour développer leurs réserves mais dans la situation actuelle, ce n'est pas une somme de \$288,000 qui favorisera beaucoup le développement; c'est plutôt démoralisant.

Le président: Je l'ignorais au tout début, mais je crois que le chef Vic Adolph veut prendre la parole. Monsieur Adolph, vous pouvez présenter votre témoignage; nous pourrions aussi entendre les deux exposés.

M. Victor Adolph, membre du comité agricole de la B.C. Union of Indian chiefs: Merci, monsieur le président. Comme l'a souligné le président de notre Comité, nous sommes heureux de faire valoir notre cause devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

Voici une estimation faite par le Comité agricole ici présent sur l'expansion économique en Colombie-Britannique. Depuis un an et demi, le ministère des Affaires indiennes a effectué plusieurs études sur divers aspects du programme de la promotion économique des Indiens de la Colombie-Britannique. Récemment, on a proposé un nombre de changements fondamentaux. Ces études ont donné des résultats importants dont une forte réduction des fonds affectés à la promotion économique des Indiens de la Colombie-Britannique. Je crois que les sénateurs Williams et Austin sont conscients de la situation et du fait que par le passé, une partie infime des subventions accordées par Ottawa nous est parvenue. On a même réduit de beaucoup l'aide financière restreinte dont bénéficiaient les agriculteurs de la Colombie-Britannique.

[Text]

The Indian Economic Development Fund has been greatly restricted. The applications to the Fund will be under very serious scrutiny by the Department and the funding will be strictly limited to projects which eventually through the production and sales of goods and services can become self-supporting. They are no longer considered as socio-economic development, but only those projects which will prove and which will illustrate the very lucrative revenue and only these will be considered. Non-business-related needs will not be considered. Those which at times in the past have been funded through IEDF are now to be covered elsewhere within the department, but these "elsewheres" and the components that they have been trying to pull in to support and supplement their economic development, they have not yet identified. So they are carrying on this restrictive program, yet not identifying those other components which are to take part in the overall economic development situation in B.C. Here again, it is evident that bad planning and co-ordination within the Department of Indian Affairs are having very serious effects at the reservation level. The net effect is drastic reductions in the amount of funding which bands and individuals will have available to promote economic development, which as has already been stated, will be drastically cut. Another fact is the amount of these statistical dollars that are outstanding to businesses and being withheld on the approved projects. We have projects that have been approved and the funding for these is withheld at headquarters, Ottawa. Therefore, the purchasing powers of these projects are right now dormant because of the fact that dollars are withheld.

We were discussing Special ARDA participation; we cannot get those dollars from Special ARDA until the Department of Indian Affairs meets its commitments to provide these loan dollars, contribution dollars, or whatever. So it is in a state of stagnation for those projects at this time. During the last 12 months in this funding there was a repayment of \$698,000 to this IEDF fund. This was the amount paid back. The amount paid back was not to the program itself, but the interest repayment on this program was made to general revenue account. This totalled \$348,000, which is the amount that should have gone back into the program. That amount was lost.

The stabilization program, as Chief Pasco has already said, is certainly going to have serious effects on the overall economic situation and any potential developments in British Columbia.

DIAND headquarters in Ottawa requested facts and figures on the stabilization program, giving only limited time to the regional office to compile these figures. As a result, the figures were put together very hastily by the regional office, and that, in itself, will seriously affect the potential for economic growth in British Columbia.

The funds requested by the regional staff in British Columbia amounted \$2.3 million in contributions, whereas the authorized level by Ottawa was \$1.7 million. The amount for loan deletions/reductions requested was \$2.4 million, and the authorized level was \$2.2 million. The requests totalled \$4.7

[Traduction]

Le Fonds de la promotion économique des Indiens a subi de grandes restrictions. Le ministère surveillera de près l'utilisation des crédits et les subventions seront uniquement destinées aux projets qui peuvent éventuellement s'autofinancer grâce à la production et à la vente de produits et de services. Et il ne s'agit plus de l'expansion socio-économique, mais uniquement des projets qui peuvent être très rentables. Les besoins n'ayant aucun caractère commercial ne seront pas pris en considération. Les projets qui ont reçu des subventions dans le cadre du FPEI doivent maintenant trouver d'autres sources de financement au sein du ministère, mais ils ne savent pas encore quelles sont ces «autres sources» et ils n'ont pas encore réussi à recenser les apports qu'ils cherchent à obtenir afin d'appuyer leur développement économique. Ils mettent donc en œuvre un programme restreint, n'ayant pas encore recensé les autres éléments qui devront intervenir dans l'expansion économique en Colombie-Britannique. Là encore, il est évident qu'une mauvaise planification et qu'un manque de coordination au sein du ministère des Affaires indiennes ont de graves répercussions au niveau des réserves. En effet, les crédits dont les bandes et les particuliers auront besoin pour promouvoir l'expansion économique seront, comme nous l'avons déjà dit, extrêmement réduits. Il faut également signaler le montant des crédits réservés aux entreprises et qui n'a pas encore été versé aux projets approuvés. Certains de nos projets ont été approuvés mais les crédits restent bloqués à l'administration centrale à Ottawa. Le pouvoir d'achat de ces projets reste donc en veilleuse, car les crédits ne sont pas débloqués.

Nous avons parlé d'une loi spéciale sur l'aménagement régional et le développement agricole du Canada (ARDA); aux termes de cette loi, nous ne pourrions pas obtenir cet argent avant que le ministère des Affaires indiennes s'engage à accorder cet emprunt ou cette subvention. Ces projets restent donc en stagnation pour le moment. Dans les douze derniers mois de financement, le F.P.E.I. a reçu un remboursement de \$698,000. Ce montant représente l'argent qui a été remboursé. Il n'était pas destiné au programme lui-même, mais le remboursement des intérêts sur ce programme a été fait au compte du revenu général. Le montant total est de \$348,000 et il aurait dû revenir au programme. Ce montant a été perdu.

Comme l'a mentionné M. Pasco, le programme de stabilisation va certainement avoir de graves répercussions sur l'ensemble de la situation économique et sur toutes les activités éventuelles en Colombie-Britannique.

L'administration centrale du ministère des affaires indiennes et du Nord canadien à Ottawa a demandé des faits et des chiffres au sujet de ce programme, n'accordant qu'un bref délai au bureau régional pour compiler ces chiffres. Par conséquent, celui-ci a dû rassembler les chiffres très rapidement, et cela va avoir une forte incidence sur la croissance économique en Colombie-Britannique.

Le bureau régional de la Colombie-Britannique a demandé une subvention d'un montant total de \$2.3 millions, tandis que le niveau autorisé par Ottawa était de \$1.7 million. Le montant demandé pour effectuer des radiations ou des réductions de prêts était de \$2.4 millions alors que le niveau autorisé était

[Text]

million and the authorizations \$3.9 million, which represents 83 per cent of the approvals by Ottawa. This, again, will seriously jeopardize economic development in British Columbia in the future.

Because of the stance taken by the senior civil servants in the Department of Indian Affairs and Northern Development in respect of funding for British Columbia, funding has been virtually choked off. Our efforts at economic development will be seriously hampered by this cut-back.

The Department of Indian Affairs and Northern Development is at this time being raked over the coals for their mismanagement of funds. As a result, only those programs which promise immediate revenue will be given consideration. The farmer, who is looking at a term of 15 or 20 years to develop his operation, will again be the bottom man on the totem pole. The first priority of the department will be to upgrade its image, with the result that the Indian farmer in British Columbia will be seriously affected.

To give you some idea of the status the Indian farmer in British Columbia has on the totem pole, for the whole of the B.C. region we have one agrologist with a funding in the amount of \$282,000, and that is exceptionally good. In previous years, the funding was around \$200,000. That is a further reason why we cannot go back to the region for this funding. The dollars have been insufficient in the past, and that is even more true today.

To give you some idea of the types of farming operations being carried on in British Columbia at this time, in the interior we do have some cow-calf operations, most of which can certainly be improved upon. We would like to see improvements in the production of forage crops such that we would not have to sell off our calves in the fall because of the lack of forage to sustain our herds over the winter months. As most members of the committee are probably aware, it is to the advantage of the cow-calf operator to keep his calves until they are three long yearlings or two year olds.

Some of the operations are going into irrigated pasture. In the operation in which I am involved our harvest equipment limits us to so many acres. Rather than acquiring the implements to harvest additional acreages, the trend is to put those acres into irrigated pastureland for steer grazing. Because of the limited grazing land made available to the ranchers generally in British Columbia, the Indian farmer finds it very difficult to compete with the larger ranches for the most desirable Crown ranges. There is what is known as an accountability clause in the grazing regulations in British Columbia whereby one must produce sufficient forage crop to sustain one's herd during the months when the stock is not allowed on the range.

There are some successful ranches that combine the cow-calf operation, the irrigated pasture and the forage crops. For marketing purposes, we look to the dairy farmers in the Fraser

[Traduction]

de \$2.2 millions. Les demandes s'élevaient à \$4.7 millions et les autorisations à \$3.9 millions, ce qui représente 80 p. 100 des approbations par Ottawa. Cela, une fois de plus, mettra sérieusement en danger l'expansion économique à venir de la Colombie-Britannique.

En raison de la position prise par les fonctionnaires supérieurs du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien en ce qui concerne le financement de la Colombie-Britannique, ce dernier a été de fait découragé. Nos efforts d'expansion économique seront sérieusement contrés par ces réductions.

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien a été passé au gril pour avoir mal administré les fonds. C'est ainsi que seuls seront étudiés les programmes qui promettent un revenu immédiat. L'exploitant agricole qui estime qu'il aura besoin de 15 ou 20 ans pour exploiter sa ferme, sera encore au bas du totem. La première priorité du ministère sera de redorer son blason, et il devra pour ce faire ternir l'image de l'exploitant agricole indien de la Colombie-Britannique.

Pour vous donner une idée du statut que l'agriculteur indien de la Colombie-Britannique a sur le mât totémique, pour toute la région de la Colombie-Britannique nous n'avons qu'un seul spécialiste en agrologie qui dispose d'un budget d'environ \$282,000 et c'est exceptionnellement bon. Au cours des années antérieures, le financement s'élevait à \$200,000. Voilà donc une autre raison pour laquelle nous ne pouvons retourner dans la région pour obtenir ce financement. Les subventions ont été insuffisantes par le passé et c'est encore plus vrai aujourd'hui.

Pour vous donner une idée des types d'exploitations agricoles qui existent à l'heure actuelle en Colombie-Britannique, nous avons à l'intérieur certaines fermes d'élevage-naisseur, la plupart pouvant certes être améliorées. Nous aimerions que des améliorations soient apportées dans la production des céréales fourragères, de sorte que nous n'ayons pas besoin de vendre nos veaux l'automne parce que nous manquons de fourrage pour nourrir nos troupeaux durant les mois d'hiver. Comme la plupart des membres du Comité le savent probablement, l'éleveur-naisseur a tout avantage à garder ses veaux jusqu'à ce qu'ils atteignent l'âge de deux ans.

Certaines exploitations se servent de pâturages irrigués. Quant à moi, je me sers de machines qui nous limitent à un certain nombre d'acres. Au lieu d'acheter les instruments qui nous permettraient de cultiver des acres supplémentaires, nous avons plutôt tendance à transformer ces terres en champs de pâturage irrigués pour l'élevage des bouvillons. En raison du nombre limité de terres de pâturage à la disposition des éleveurs en Colombie-Britannique, l'exploitant agricole indien arrive très difficilement à soutenir la concurrence des exploitations plus importantes afin d'obtenir les exploitations de la Couronne les plus avantageuses. Voilà ce qu'on connaît comme clause de rentabilité dans le règlement concernant les pâturages en Colombie-Britannique, règlement qui nous oblige à produire suffisamment de fourrage pour alimenter un troupeau au cours des mois où le bétail n'a pas le droit de paître.

Certaines exploitations allient avec succès l'élevage-naisseur, les pâturages irrigués et les cultures fourragères. À des fins de commercialisation, nous comptons sur les exploitants

[Text]

Valley and on Vancouver Island, who now look to the State of Washington and Oregon for their supply of hay. There they can produce at a cost factor less than we can produce; but an injection of funding would help to develop those interior ranches to a point where they could become competitive with the market from Oregon and Washington State. I know, for a fact, that we can compete and deliver to the lower Fraser Valley and to Vancouver Island comparable and possibly better hay. We have had tests made on the crop that we sell, and we can produce forage crops in the interior which have a protein content of 18 per cent to 20 per cent. It is very good hay.

With regard to storage facilities, the program would facilitate hay sheds to shelter the hay. We would be able to produce and market hay that would meet the requirements of the dairy farmer in the Fraser Valley and in the Vancouver Island area. Dairy farmers were bringing in hay from Washington State and Oregon at \$35 per ton. That was stackrun hay at \$35 per ton, compared with our price of \$60 per ton. There is a large gap there. The cheaper hay seemed more desirable to the dairy farmer, but when the cows pick around that hay, the stackrun hay, you take everything; you do not choose. The cow would eat only half of it. At this time we are demanding and getting \$60 for our hay. We held out for two months for that amount. The \$35 hay is not producing the milk. Those are the areas which the program would benefit—hay farming and cow-calf operations in British Columbia.

I guess there has been a good deal of controversy in the east with regard to the movement of beef cattle across the border. We know for a fact that in British Columbia there is a big volume of cattle movement both ways. I believe the federal vets are kept pretty busy checking the cattle that are coming into British Columbia. They are more busy in that respect than they are in connection with the cattle going out.

Chief Pasco spoke briefly about orchards and row crops. We tried growing row crops in British Columbia. As I have mentioned to various groups, we shipped tomatoes into Toronto until production in southern Ontario reached such a volume that we could no longer compete. Therefore we had to discontinue row cropping.

I have one further comment. We are not proposing a totally new program. We are looking for money to extend the program. It is not a new program, as it already exists in Manitoba and Saskatchewan. We are asking that the program be extended to Indian farmers and ranchers in British Columbia.

The Chairman: Thank you, Chief Adolph. We have had a very good presentation. I know that some senators have other engagements.

[Traduction]

laitiers de la Vallée du Fraser et de l'Île de Vancouver, lesquels comptent maintenant sur les États de Washington et de l'Oregon pour s'approvisionner en foin. Ils peuvent produire à un coût inférieur au nôtre; cependant, une injection de fonds pourmettrait de rendre ces fermes d'élevage de la région intérieure concurrentielles sur le marché des États de l'Oregon et de Washington. Je sais pertinemment que nous pouvons concurrencer avec ces États et livrer du foin de qualité comparable et peut-être supérieure, dans la basse vallée du Fraser et l'Île de Vancouver. Des essais ont été effectués sur les récoltes que nous vendons, et nous pouvons produire des fourrages qui ont une teneur en protéines se situant entre 18 et 20% et sont donc de très bonne qualité.

En ce qui concerne les installations d'emmagasiner, le programme faciliterait l'aménagement de silos. Nous serions en mesure de produire et de mettre en marché du foin qui répondrait aux exigences des producteurs laitiers de la vallée du Fraser et de l'île de Vancouver. Les producteurs laitiers importaient du foin à \$35 la tonne des États de Washington et de l'Oregon. Il s'agissait de foin que avait été empilé et qui se vendait à \$35 la tonne alors que nous vendions le nôtre \$60 la tonne. L'écart était trop grand. Le foin de qualité inférieure semblait mieux satisfaire les producteurs laitiers. Les vaches semblent toutefois préférer ce foin, le foin empilé; il faut donc faire quelques chose; on n'a pas le choix. Les vaches n'en mangeraient que la moitié. Aujourd'hui, nous demandons et obtenons \$60 pour notre foin. Il y a maintenant deux mois que nous maintenons ce prix. Le foin à \$35 est sans valeur pour la production laitier. Voilà les domaines où le programme pourrait nous être utile: la culture du foin et l'élevage des vaches et des veaux en Colombie-Britannique.

Je crois que les échanges de bœuf à la frontière ont suscité bien des controverses dans l'Est du pays. Nous savons pertinemment qu'il y a eu un important volume d'échanges en Colombie-Britannique, et ce dans les deux sens. A mon avis, les vétérinaires du gouvernement fédéral sont très occupés à surveiller le bétail qui arrive en Colombie-Britannique. Les arrivées de bétail les tiennent d'ailleurs plus occupés que les envois.

M. Pasco a traité brièvement des vergers et de la culture en rangées. Nous avons mené des expériences dans ce dernier domaine en Colombie-Britannique. Comme je l'ai mentionné à différents groupes, nous avons expédié des tomates à Toronto jusqu'à ce que la production dans le Sud de l'Ontario atteigne un volume qui ne nous permette plus d'être concurrentiels. Il a fallu, par conséquent, arrêter la culture en rangées.

J'ai un autre commentaire à apporter. Nous ne proposons pas un programme entièrement nouveau. Nous désirons obtenir plus d'argent afin d'étendre ce programme. Il ne s'agit pas d'un programme nouveau comme ceux qui existent au Manitoba et en Saskatchewan. Nous demandons qu'il soit étendu aux fermiers et aux éleveurs indiens de la Colombie-Britannique.

Le président: Je vous remercie, monsieur Adolph. Vous avez très bien décrit la situation. Je sais que certains sénateurs sont pris ailleurs.

[Text]

Senator Williams: Mr. Chairman, I have one or two questions. Would a family ranching or raising cattle survive on 25 or 30 head of cattle, or would they end up on welfare?

Chief Adolph: They are the families that could benefit from this program, because they are marginal operators.

Senator Williams: I am asking you whether those families with 25 or 30 head of cattle can survive, or do they end up going on welfare?

Chief Adolph: Not necessarily on welfare. They are marginal cases. But they have to be very good farmers and grow their own gardens, so that they do not rely totally on the supermarkets. They have also to be good fishermen and hunters.

Senator Williams: Do they get a good price, or the going rate, when they sell?

Chief Adolph: The best avenue of market in those cases would be the farm itself. In the case of those who operate with 25 or 30 head of cattle, if they were to market through the co-op—where you pay for the cost of the handling, the cost of the feed, the cost of the auctioneer, and your contribution to the co-op—not much would be left for the rancher.

Senator Williams: In other words, no money passes to the Indian farmer until the transaction has been completed.

Chief Adolph: Yes.

Senator Williams: Does he get a fair return, in your opinion—comparable with other non-Indian operators?

Chief Adolph: Not really. That is one reason why there is the income assurance program, federal and provincial.

Senator Williams: Chief Pasco made reference to rattlesnakes. I am not in love with rattlesnakes. Do you have any problems with irrigation—water being controlled by the farms? Do some Indian farmers have problems with irrigation, or in getting permits to obtain water?

Chief Pasco: That is a major problem in our area.

Senator Williams: I know it is. I want the committee to know your answer.

Chief Pasco: It takes an awful lot of money for Indian people to be able to utilize the water. If the water comes from the rivers, you have your irrigation systems, your pumping systems. It is very difficult for Indian people to get that water on to the land. In some cases, where Indian bands do have water, they are unable to utilize the water because they cannot finance the necessary facilities.

Senator Williams: The land is there, but they are unable to utilize the water that is available, or could be available?

Chief Pasco: That is right. I was visiting the Water Rights Branch the other day and was looking through the Water Rights Act. It indicates that Indian people cannot lose their water rights once it is laid down. On the other hand, they are trying to take the water rights away from some of the communities. But those communities cannot afford to utilize the water or to get their agricultural projects going. We have

[Traduction]

Le sénateur Williams: Monsieur le président, j'aimerais poser une ou deux questions. Une famille faisant l'élevage du bétail pourrait-elle subsister avec 25 ou 30 têtes de bétail ou finirait-elle par demander des prestations de bien-être social?

M. Adolph: Des familles peuvent tirer profit de ce programme, parce que ce sont des producteurs marginaux.

Le sénateur Williams: Je vous demande si ces familles pourraient subsister en ayant 25 ou 30 têtes de bétail ou si elles finiraient par demander des prestations de bien-être social?

M. Adolph: Pas nécessairement des prestations de bien-être social. Ce sont des producteurs marginaux. Ils doivent cependant être de très bons fermiers et cultiver leurs propres jardins afin de ne pas dépendre entièrement des supermarchés. Ils doivent être également excellents pêcheurs et chasseurs.

Le sénateur Williams: Lorsqu'ils vendent, obtiennent-ils un bon prix ou simplement le prix courant?

M. Adolph: Dans de tels cas, le meilleur débouché est la ferme même. Mais si un éleveur ayant 25 ou 30 bestiaux passait par la Coop—auquel cas il lui faudrait payer le transport, la nourriture, le commissaire-priseur, et la coop—il ne lui resterait pas beaucoup d'argent.

Le sénateur Williams: Autrement dit, l'agriculteur indien ne peut toucher d'argent qu'une fois la transaction achevée.

M. Adolph: Oui.

Le sénateur Williams: Fait-il à votre avis de bonnes recettes en comparaison des agriculteurs non indiens?

M. Adolph: Pas vraiment. C'est l'une des raisons d'être des programmes d'assurance-salaire fédéral et provinciaux.

Le sénateur Williams: M. Pasco a parlé de serpents à sonnettes. Je ne peux pas dire que j'aime vraiment ces petites bêtes. Avez-vous des problèmes avec l'irrigation—le contrôle de l'eau par les fermes? Est-ce que certains agriculteurs indiens ont des problèmes avec l'irrigation? Ont-ils des difficultés à obtenir leur permis d'approvisionnement en eau?

M. Pasco: C'est un gros problème dans notre région.

Le sénateur Williams: Je le sais. Mais je veux que le Comité entende votre réponse.

M. Pasco: Il faut énormément d'argent à un Indien pour pouvoir utiliser l'eau. Si l'eau vient des rivières, il faut un système d'irrigation, un système de pompage. Il est très difficile pour les Indiens d'amener l'eau sur leurs terres. Et lorsqu'une bande a de l'eau, elle ne peut l'utiliser parce qu'elle n'a pas les moyens de se procurer les installations nécessaires.

Le sénateur Williams: Ils ont une terre, mais ils ne peuvent l'utiliser l'eau disponible?

M. Pasco: Exactement. J'ai visité la direction des droits d'approvisionnement en eau l'autre jour, et examiné la Water Rights Act, qui stipule que les Indiens ne peuvent perdre leurs droits d'approvisionnement en eau acquis. Mais on essaie de les enlever à certaines localités. Celles-ci ne peuvent toutefois pas se permettre d'utiliser l'eau ou de poursuivre leur projet agricole. Nous avons \$200,000 en Colombie-Britannique, mais

[Text]

\$200,000 in the Province of British Columbia, but the animals will sit and the people will stay on welfare. It is an ongoing thing, from one member of the family to another.

Chief Adolph: Perhaps I might expand on Senator Williams' question. About five years ago, it cost \$125 per acre to put in an irrigation project. It now costs twice that amount more, depending on the type of irrigation system being installed—whether gravity or pumping.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Are we talking about level ground or hills?

Chief Adolph: With sprinklers, level or hills.

Chief Pasco: Mr. Chairman, I would like to bring up a point. During our negotiations with department officials concerning this program, they indicated to us that we could possibly get our money from whatever was left over from IFAP, the Indian Fishermen Assistance Program, the first sectoral program that was ever devised in Canada. There was no way that we could accept that, nor even the thought of doing that.

Senator Williams: Were they saying you should have a similar program?

Chief Pasco: No, they said that if there was any money left over, we could have it.

Senator Williams: I think they over-expended five years ago. That is a foolish statement on the part of anybody in the department. I can relate a situation which is perhaps not quite parallel with your problems. Away back in 1927 there was a grant of \$100,000 in lieu of annuities. There was a meeting of allied tribes and the joint committee of the Senate and the House of Commons. In those days things were very inexpensive. They built a \$30,000 irrigation unit and not one drop of water came out of it. There are some instances where the system has not improved very much. This specific project was introduced and engineered by the Department of Indian Affairs.

Senator McDonald: At the bottom of the first page:

Specifically the program will create 99 new farms and up-grade 145 existing farms over the five-year program which is proposed.

How many of those 145 existing farms are viable units today? By that I mean how many of them are able to maintain a decent standard of living and are able to pay for their capital indebtedness and make progress towards an owned unit?

Chief Pasco: The only way I could possibly answer that is to say that we had 196 units when this study was taken. There are 196 family units in existence in British Columbia, and the average income of each unit is around \$5,400.

Senator McDonald: Is that gross?

[Traduction]

on ne fait rien des animaux, et les gens continuent à vivre du bien-être social. C'est constant, d'un membre de la famille à l'autre.

M. Adolph: Je pourrais peut-être commenter la question du sénateur Williams. Il y a environ cinq ans, il en coûtait \$125 l'acre pour mettre en œuvre un projet d'irrigation. Il en coûte maintenant deux fois plus, selon le type de système choisi, c'est-à-dire selon qu'on amène l'eau par gravité ou pompage.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Voulez-vous parler des terrains plats ou des collines?

M. Adolph: Par des gicleurs, à partir de terrains plats ou de collines.

M. Pasco: Monsieur le président, j'aimerais soulever une question. Au cours des négociations que nous avons eues avec les hauts fonctionnaires du ministère concernant ce programme, ils nous ont signalé que nous pourrions probablement obtenir des fonds de ce qui restait du programme d'aide aux pêcheurs autochtones, le premier programme de secteur jamais conçu au Canada. Mais nous ne pouvions absolument pas accepter cette proposition, ni même l'idée de procéder de la sorte.

Le sénateur Williams: Est-ce qu'ils disaient que vous devriez avoir un programme semblable?

M. Pasco: Non, ils disaient que s'il restait de l'argent, nous pouvions l'avoir.

Le sénateur Williams: Je pense qu'ils ont beaucoup trop dépensé il y a cinq ans. C'était une déclaration tout à fait insensée de la part d'un employé du ministère. Je peux vous parler d'une situation qui ne ressemble peut-être pas tout à fait à vos problèmes. En 1927, il y a eu une subvention de \$100,000 en remplacement de rentes. Il y a eu une réunion des tribus alliées et du Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes. Dans ce temps-là, le coût de la vie était beaucoup plus bas. Ils ont construit un système d'irrigation au coût de \$30,000 qui n'a pas produit une seule goutte d'eau. Il y a des cas où le système ne s'est pas beaucoup amélioré. Ce projet a été précisément lancé et mis en œuvre par le ministère des Affaires indiennes.

Le sénateur McDonald: On trouve au bas de la première page:

Et plus particulièrement, le programme contribuera à la création de 99 nouvelles exploitations agricoles et à l'amélioration de 145 exploitations déjà existantes pendant la durée du programme, qui est de cinq ans.

Combien parmi ces 145 exploitations existantes sont rentables aujourd'hui? Je veux dire, combien de ces unités peuvent jouir d'un niveau de vie acceptable, tout en remboursant la dette en capital et réaliser des progrès pour ce qui est de l'acquisition de l'exploitation?

M. Pasco: La seule réponse que je puisse vous donner est de dire que nous nous sommes penchés sur 196 exploitations au début de cet été. Il y a 196 familles à l'heure actuelle en Colombie-Britannique et le revenu moyen de chacune de ces familles se chiffre à environ \$5,400.

Le sénateur McDonald: Est-ce le revenu brut?

[Text]

Chief Pasco: Yes. The provincial average is around \$16,000. I cannot give you a head count.

The Chairman: That is a pretty good answer.

Senator McDonald: I do not want a head count. Is 10 per cent viable?

Senator Williams: A gross earning of \$5,400 cannot be viable.

Senator McDonald: I do not require an accurate count, but can you give me some idea as to how many of those 145 would be viable units? By that I mean people who have a good family income and are able to pay off their indebtedness on livestock, land, machinery, etcetera. In other words, they could walk into the bank and ask for \$25,000 and the bank could look at their statements and lend them the money. How many are in that position?

Chief Pasco: There would not be very many. One of the reasons we are trying to get the program under way is so we can bring the standard of living up to that level. When it comes to quoting percentages, I could say 20 per cent or 15 per cent.

Senator McDonald: That would be high, would it not?

Chief Pasco: It would be very optimistic on the part of the department to expect that. The aim of the program is to bring that percentage up.

Senator McDonald: Let me put it another way. How many of those 145 farms could get a loan from the Farm Credit Corporation?

Chief Pasco: When you ask me "how many", there is a problem. It depends what the tenureship of the land is of those 145. If the Department of Indian Affairs would guarantee it, I do not see any problem with getting a loan.

Senator McDonald: Would the department have to guarantee it because of the land tenure problem or because the equity is not there?

Chief Pasco: I think if the land is there, the equity is there as long as it is owned by a community or an individual, whatever the case may be.

Senator McDonald: Most of your land would be reserve land and the band would own it.

Chief Pasco: Yes.

Senator McDonald: Does that not pose a problem for taking advantage of any federal or provincial loan organization as far as Indians coming under that legislation since they do not own the land?

Chief Pasco: Yes, it does create a problem. For instance, in British Columbia you have the Agricultural Land Development Act which applies when developing or recovering land, and the interest rate is four per cent.

Senator McDonald: But can you qualify?

[Traduction]

M. Pasco: Oui. La moyenne provinciale est d'environ \$16,000. Je ne peux pas vous donner de ventilation par tête.

Le président: Cette réponse est bien suffisante.

Le sénateur McDonald: Je n'ai pas besoin de ventilation par tête. Est-ce que 10% sont rentables?

Le sénateur Williams: Un revenu brut de \$5,400 n'est pas satisfaisant.

Le sénateur McDonald: Je n'ai pas besoin de chiffres exacts, mais pouvez-vous me donner une idée du nombre d'exploitations rentables, parmi ces 145? Je veux dire par là, combien d'entre elles rapportent un bon revenu familial, combien de ces agriculteurs sont capables de rembourser leurs dettes en ce qui concerne le bétail, la terre, la machinerie, etc. En d'autres termes, combien peuvent demander \$25,000 à la banque sans qu'on examine leur état financier avant de leur consentir un prêt? Combien sont dans cette situation?

M. Pasco: Il n'y en aurait pas beaucoup. L'une des raisons pour lesquelles nous essayons de mettre le programme en marche, c'est que nous pourrions ainsi hausser la qualité de vie à ce niveau. En pourcentage, je dirais que cela représenterait entre 15% et 20%.

Le sénateur McDonald: Ce serait un pourcentage élevé, n'est-ce pas?

M. Pasco: Ce serait très optimiste de la part du ministère de s'attendre à un tel résultat. L'objet du programme c'est d'augmenter ce pourcentage.

Le sénateur McDonald: Je vais formuler la question d'une autre façon. Combien parmi ces 145 exploitants agricoles pourraient obtenir un prêt de la Société du crédit agricole?

M. Pasco: Lorsque vous me dites «combien», il y a un problème, car cela dépend du régime foncier de ces 145 exploitations agricoles. Si le ministère des Affaires indiennes le garantissait, je ne vois pas la difficulté d'obtenir un prêt.

Le sénateur McDonald: Le ministère devrait-il se porter garant pour un prêt en raison du problème du régime foncier ou parce qu'il n'y a pas de collatéral?

M. Pasco: Je pense que si la terre est là, le collatéral existe dans la mesure où cette terre appartient à une collectivité ou à un individu, quel que soit le cas.

Le sénateur McDonald: La plus grande partie de vos terres seraient des réserves qui appartiendraient à la bande?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur McDonald: Cela ne pose-t-il pas un problème pour ceux qui voudraient tirer profit des mécanismes fédéraux ou provinciaux de prêt, puisqu'ils ne possèdent pas de terres?

M. Pasco: Oui, cela crée évidemment un problème. Ainsi, en Colombie-Britannique, l'*Agricultural Land Development Act* s'applique dans les cas d'exploitation ou de récupération de terres, et le taux d'intérêt est de 4%.

Le sénateur McDonald: Mais êtes-vous admissibles à ce programme?

[Text]

Chief Pasco: No, that is why we have the agricultural program.

The Chairman: Honorable senators, I think we have had a very useful presentation. Our two witnesses have demonstrated their knowledge of the agricultural field very well. I would just like to tell you that we have had a beef inquiry going on in this committee for some time now, and what you expressed about the cow/calf problems of the ranchers who are native people is not in any way different from the problems that have been expressed from other ranchers who are in the beef business. Therefore, if you are having difficulty making money producing calves, it seems to be a pretty common problem. We understand what you have been placing before us.

Without anything further, I want to thank you very much for making this presentation to us.

I would just remind senators that at 10 o'clock tomorrow morning members of this committee are having an informal get together with Mr. Maguire on an agricultural question. This will take place in Room 263-S.

This brings our formal meeting to a close. I understand that there are some senators who wish to raise the question of pollution on the St. Regis reserve, so I would ask interested members of the committee to wait.

This meeting was called for the purpose of hearing these witnesses today and this will conclude our deliberations.

Senator Norrie: Can you tell me if you raise pigs or sheep?

Chief Pasco: I do not think anyone raises sheep, no. Pig farming would be very limited.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Pasco: Non, et c'est pourquoi nous avons le programme agricole.

Le président: Je pense, honorables sénateurs, que cet exposé nous a été très utile. Nos deux témoins nous ont prouvé qu'ils connaissaient très bien le domaine agricole. J'aimerais simplement souligner que notre comité a enquêté, il y a quelque temps, sur la situation de l'industrie du bœuf, et les opinions que vous avez exprimées au sujet des problèmes des éleveurs-naisseurs d'origine autochtone ne diffèrent nullement de celles qui ont été exprimées au sujet des problèmes que connaissent les autres éleveurs de l'industrie du bœuf. Par conséquent, si vous avez quelque difficulté à réaliser des profits dans vos entreprises d'élevage, il semble que vous ne soyez pas les seuls à avoir ce problème. Nous comprenons bien la situation que vous nous avez exposée.

Sans plus tarder, j'aimerais vous remercier de nous avoir fait part de vos observations.

J'aimerais simplement rappeler aux sénateurs qu'à 10 heures précises demain matin, les membres de notre comité pourront rencontrer M. McGuire et s'entretenir avec lui de la question agricole. Cette rencontre non officielle aura lieu dans la pièce 263-S.

Voilà qui clos notre séance officielle. Je crois comprendre que certains sénateurs aimeraient aborder la question du problème de la pollution sur la réserve St-Régis. Je demanderais donc aux membres du comité qui s'intéressent à cette question de demeurer à leur siège.

Cette séance ayant été convoquée dans le but d'entendre nos témoins d'aujourd'hui, nous terminons nos délibérations.

Le sénateur Norrie: Pouvez-vous me dire si vous élevez des porcs ou des moutons?

M. Pasco: Je ne crois pas qu'aucun d'entre nous élève des moutons, non. Quant aux fermes d'élevage du porc, elles seraient très peu nombreuses.

Le Comité suspend ses travaux.

APPENDIX "4-A"

6 Feb '78

Mr. F. J. Walchli
Regional Director General
Vancouver

Further to UR TLX VRO 199

Dear sir:

As a result of discussions held with Mr. W. Van Iterson in Ottawa Feb 2 we understand that the British Columbia Region will consider redrafting their agricultural program.

In restructuring the program would you please note that the operation committee has directed that any funding to be applied to the new program must be found entirely from within departmental resources with emphasis on regional funds the current fiscal situation makes this a necessity.

We would be very please to discuss the new program with you as soon as it has been developed to a conceptual stage.

R. D. BROWN

Assistant Deputy Minister Program Ottawa

TLX 0533711

APPENDICE «4-A»

Le 6 février 1978

M. F. J. Walchli,
Directeur général régional
Vancouver

Sujet: TLX VRO 199

Monsieur,

A la suite des entretiens que nous avons eus avec M. W. Van Iterson à Ottawa le 2 février, nous croyons comprendre que le bureau régional de la Colombie-Britannique étudiera la possibilité de reformuler son programme agricole.

A cet égard, veuillez noter que le Comité des exploitations a ordonné le financement du nouveau programme à même le budget du ministère, en insistant sur les montants disponibles pour les régions. La conjoncture financière actuelle rend cette ligne de conduite obligatoire.

Nous sommes prêts à étudier le nouveau programme avec le bureau régional dès que les responsables l'auront conçu.

Le sous-ministre adjoint chargé des programmes

R. D. BROWN

TLX 0533711

APPENDIX "4-B"

MESSAGE FORM

13 February, 1978

To: Mr. George Manuel
Union of British Columbia
Indian Chiefs
Vancouver, B.C.

From: R. D. Brown
Assistant Deputy Minister
Programs
(Indian and Eskimo Affairs)

CC: F. J. Walchli
Regional, Director General
(Indian and Eskimo Affairs)
Vancouver, B.C.

Ref: UBCIC 207

Dear sir:

I am fully aware of the sense of frustration and disappointment that has been experienced by B.C. Indian Agriculture Committee because their program could not proceed in its original form.

I hope that the members of the Agriculture Committee will understand the way in which the financial situation has altered since the inception of the project and how this change has made it necessary for the department to limit the further expansion of its budgets. Members of the Agriculture Committee and the B.C. Regional staff were advised in August 1977, that the agriculture program would have to be funded from existing departmental resources with emphasis on the regional budgets; this situation remains unchanged as we have repeatedly advised.

It is my personal hope that the Agriculture Committee will co-operate with the B.C. Regional Office to revise the program proposal to a scale that we could fund from existing Departmental and Regional Resources. In this way some of the present momentum could be maintained and there would be an early and positive outcome for the Indian farming community in B.C. I would be pleased to make available additional staff resources to assist in expediting this work if the Agriculture Committee would find it in any way helpful.

If you have any further questions would you please address them to the B.C. Regional Office who as program managers are in the best position to respond. I would be very pleased to attend such a meeting to provide any additional clarification that may be required.

Assistant Deputy Minister
R. D. BROWN

APPENDICE «4-B»

FORMULE DE MESSAGE

13 février 1978

A: M. George Manuel
Union des chefs Indiens
de la Colombie-Britannique
Vancouver (Colombie-Britannique)

De: R. D. Brown
Sous-ministre adjoint
Direction des programmes
Division des affaires indiennes
et esquimaudes

CC: F. J. Walchli,
directeur général régional
affaires indiennes et esquimaudes
Vancouver (Colombie-Britannique)

Sujet: UCICB 207

Monsieur,

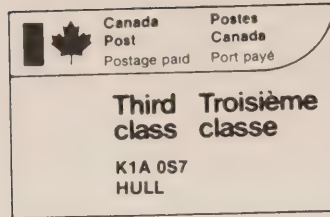
Je comprends parfaitement les sentiments de frustration et de déception que le Comité agricole des Indiens de la Colombie-Britannique a ressentis du fait de l'impossibilité de mettre en œuvre son programme de la façon proposée.

J'espère que les membres du Comité agricole comprendront que, par suite des changements intervenus dans la conjoncture financière depuis la création du projet, le Ministère a été obligé de restreindre ses dépenses budgétaires. Les membres du Comité agricole et le personnel du bureau régional de la Colombie-Britannique ont su, en août 1977, que le programme agricole devait être financé à même les ressources financières du Ministère, en insistant sur les montants prévus pour les régions; la situation n'a pas changé, comme nous l'avons à maintes reprises répété.

J'espère que le Comité aidera le bureau régional de la Colombie-Britannique à donner au programme une orientation qui nous permette de financer sa mise en œuvre grâce aux ressources du Ministère et à celles prévues pour les régions. Il serait alors possible de maintenir dans une certaine mesure la tendance actuelle et la collectivité agricole indienne de la Colombie-Britannique pourrait bientôt assister sous peu à un dénouement positif. Si le Comité agricole le juge utile, je serais heureux de mettre à sa disposition du personnel supplémentaire afin de l'aider à accomplir avec diligence ce travail.

En cas de questions supplémentaires, veuillez les faire parvenir aux fonctionnaires de notre bureau régional de la Colombie-Britannique, qui, en leur qualité de gestionnaires du programme, sont mieux en mesure d'y répondre. Je serais très heureux de participer à une réunion qui permettrait d'apporter des précisions supplémentaires.

Le Sous-ministre adjoint
R. D. BROWN



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Agriculture Committee of the Union of British Columbia Indian Chiefs:

Chief Bob Pasco, Chairman;
Chief Victor Adolph.

Du Comité de l'agriculture de l'Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique:

Le chef Bob Pasco, président;
Le chef Victor Adolph.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Tuesday, March 7, 1978

Issue No. 5

Fourth Proceedings on:

The inquiry into the desirability
of long-term stabilization in the
Canadian beef industry

WITNESSES:

(See back cover)

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Le mardi 7 mars 1978

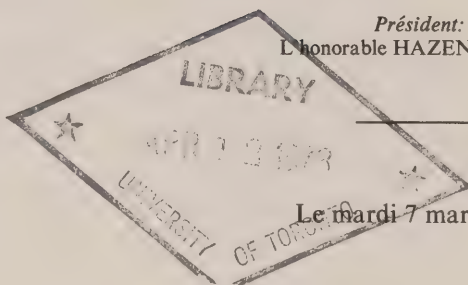
Fascicule n° 5

Quatrième fascicule sur:

L'enquête sur les mérites d'une
stabilisation à long terme dans
l'industrie du bœuf au Canada

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | McGrand |
| *Flynn | McNamara |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | Michaud |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Molgat |
| Greene | Norrie |
| Hays | Olson |
| Inman | *Perrault |
| Lafond | Riel |
| Macdonald | Sparrow |
| McDonald | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | McGrand |
| *Flynn | McNamara |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | Michaud |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Molgat |
| Greene | Norrie |
| Hays | Olson |
| Inman | *Perrault |
| Lafond | Riel |
| Macdonald | Sparrow |
| McDonald | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déférés, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet:

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déférés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 7, 1978

(14)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:15 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson and Yuzyk. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Petten.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Witnesses:

From Steinberg's Limited, Montreal, Quebec:

Mr. Jack Levine, Executive Vice-President, Retailing;

Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager;

Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager.

The witnesses answered questions.

At 4:00 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 7 MARS 1978

(14)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson et Yuzyk. (10)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Petten.

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Témoins:

De Steinberg's Limited, Montréal, Québec:

M. Jack Levine, vice-président administratif, vente au détail;

M. Guy Massé, acheteur en chef d'épicerie;

M. Serge Veilleux, acheteur en chef de la viande.

Les témoins répondent aux questions.

A 16 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 7, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have with us this afternoon representatives of Steinberg's Limited: Mr. Jack Levine, Executive Vice-President; Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager; and Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager.

As you know, gentlemen, this committee has had a beef inquiry going now for more than a year. We have made an interim report on imports, and recently we have been looking into the marketing mechanism, with particular reference to the Montreal market. We are certainly interested in hearing what is your position in the market, explaining to us the Steinberg's operation, the marketing system, how you operate in the purchase of beef and so on. Senators will no doubt have some questions for you. We are delighted that you are able to be with us this afternoon. If you care to make an opening statement, I am sure we would appreciate hearing from you.

Mr. Jack Levine, Executive Vice-President, Steinberg's Limited: Not knowing what the questions would be or their thrust, I have no paper on our operations. It may be enlightening to tell you that I personally have been in the meat end of our business since we expanded from a grocery and fruit operation to include meat some 37 or 38 years ago. During my career I ran the meat department for nine years for Steinberg's Limited. I was the one in the company who made the service to self-service transition, so I have been interested and have kept my fingers in this operation all the years I have been with Steinberg's.

In the latter years I have been involved with the federal government and provincial governments in looking the meat industry. In 1973 and 1974 I was asked to sit on the Canadian meat and livestock objectives inquiry, which I did, and we met across the country. Since then I have been involved with pork and beef objectives for the country.

Steinberg's, as a corporation, feel that we have an obligation to the country, to the growers and to the farmers to have a viable industry in all senses. We are interested in participating and clarifying, to the best of our ability, any ambiguities in the system that you may think exist or that you want to question us about. We will try to be helpful for the wellbeing of the general economy of the country.

I am now prepared to answer, to the best of my ability, the questions put to us.

The Chairman: Thank you very much. Could you just give us a picture of the size of Steinberg's operation and how it fits in the general food picture of the country.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 7 mars 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures afin d'étudier les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons aujourd'hui avec nous des représentants de Steinberg Limitée: M. Jack Levine, Vice-président administratif, M. Guy Massé, responsable des ventes rayons légumes et enfin, M. Serge Veilleux, responsable des ventes, rayon viande.

Comme vous savez, messieurs, ce Comité a organisé une enquête sur le bœuf qui dure depuis plus d'un an. Nous avons rédigé un rapport provisoire sur les importations et plus récemment, nous nous sommes penchés sur le mécanisme de la mise en marché, en nous rapportant plus particulièrement au marché montréalais. Nous aimerions connaître votre position sur le marché, les activités de Steinberg, le système de la mise en marché, la manière dont vous procédez pour acheter le bœuf etc. Les sénateurs auront sans aucun doute des questions à vous poser. Nous sommes très heureux de vous compter parmi nous cet après-midi. Si vous désirez faire une déclaration préliminaire, nous serons heureux de vous écouter.

M. Jack Levine, vice-président administratif, Steinberg Limitée: Ne sachant ni quelles questions vous vouliez me poser, ni de quel ordre elles seraient, je n'ai pas de document sur nos activités. Cela va peut-être vous éclairer si je vous dis que, personnellement, je suis dans le secteur viandes de notre entreprise depuis que nous avons étendu notre commerce épicerie et fruits pour y adjoindre la viande, il y a quelque 37 ou 38 ans. Au cours de ma carrière, j'ai dirigé le rayon viandes pendant 9 ans pour Steinberg Limitée. C'est moi qui ai effectué la transition pour passer au libre-service. Donc cette activité m'a intéressé et je m'en suis toujours occupé depuis que je suis chez Steinberg.

Ces dernières années, j'ai participé, avec les gouvernements fédéral et provinciaux à l'étude de l'industrie de la viande. En 1973 et 1974, on m'a demandé de prendre part à l'enquête sur les objectifs de l'industrie de la viande et du bétail sur pied au Canada, ce que j'ai fait, et j'ai assisté à des réunions dans tout le pays. Depuis lors, j'ai participé à l'élaboration des objectifs nationaux en matière de porc et de bœuf.

Steinberg, en tant que société, estime que nous avons l'obligation vis-à-vis du pays, des éleveurs et des agriculteurs d'avoir une industrie viable dans tous les sens du mot. Nous sommes donc prêts à collaborer, à clarifier de notre mieux tout ce qui nous semble ambigu dans le système et à répondre à vos questions. Nous ferons de notre mieux pour le bien-être de l'économie générale de notre pays.

Je suis maintenant prêt à vous répondre de mon mieux aux questions que vous voudrez bien nous poser.

Le président: Merci beaucoup. Pourriez-vous nous donner une idée du chiffre d'affaires de Steinberg et de sa place sur la scène «alimentaire» générale du pays.

[Text]

Mr. Levine: Our company sales are running at \$2 billion. We operate in Quebec and Ontario; we have only one store in the Maritimes at present. I guess we are the third largest retailer in the country, based on our volume. We run two different divisions, one in Ontario and one in Quebec. They are autonomous, with buyers and headquarters, one in Rexdale, (Ontario), and one in Hochelaga, (Québec). We have buyers buying in both markets. The Ontario people buy in the Ontario market. Our Quebec people buy from western Canada almost exclusively. They buy very little from Ontario, only fill-ins of cuts and so on, so we are actually western buyers, from Manitoba and Alberta.

Our meat department is very important to the total image of our company in cutting, quality, packaging and pricing. The beef part of that stands at about 35 to 36 per cent of our volume in the meat business. Usually our company says that the quality, packaging, trimming and pricing of beef set the tone for the rest of our meat department. So we are very careful about what we buy, how we buy, how we pack and how we sell. We try to get the technology and the social systems in place so that we are effective and from both ends of the spectrum; from the grower or packer point of view and from the consumer point of view. Beef and beef products are usually promoted each week of the year from us to further our volume and for the acceptance of our customers.

Beef, as a commodity, is not particularly profitable. Actually, it is usually below the cost of operation, but that is the way we merchandise it. Up to date it has been effective for our total amount of business, so we will look at the beef, because beef is not the profit seller in our company. It is a commodity we use to promote our total business. In Montreal, we have a meat warehouse where we receive carcass beef from western Canada. We then cryovac it and box it. In Ontario we have not got a meat warehouse, but at the present time we are planning a meat expenditure of some \$10 million or \$12 million in order to put us in the business in Ontario in the manner we would like, controlling the quality, the size of the cattle and the aging of our meat. We feel that we need that in Ontario in order to grow. We will be looking at a new facility in Montreal after we have the one in Ontario up. We feel that it is an adjunct to our business, and we must go in that direction in order to serve our community, our customers, in a profitable way. Is that sufficient?

The Chairman: Senator Olson?

Senator Olson: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Levine, I am not interested in a general inquiry into your business, or the food business, or even the meat business. My interest at this point in time is particularly to focus upon mechanisms used in pricing beef from time to time, I suppose, or, perhaps, even over a more sustained period than just a commitment. So I wonder if I could ask you, firstly, this question. There are several components in the total system, the packers, brokers, wholesalers, retailers and so on. Could I ask

[Traduction]

M. Levine: Notre chiffre d'affaires est de l'ordre de \$2 milliards. Nous exerçons notre activité au Québec et en Ontario. Nous n'avons qu'un magasin dans les provinces Maritimes à l'heure actuelle. Je pense que, d'après notre volume de vente, nous sommes le troisième détaillant du pays. Nous exploitons 2 divisions bien distinctes: l'une en Ontario et l'autre au Québec. Elles sont autonomes, qu'il s'agisse des acheteurs ou du siège social, l'une se trouvant à Rexdale (Ontario) et l'autre à Hochelaga (Québec). Nous avons des acheteurs qui achètent sur les deux marchés. Les Ontariens achètent sur les marchés de l'Ontario. Les Québécois achètent presque exclusivement dans l'Ouest du Canada. Ils achètent très peu en Ontario, seulement des compléments de quartiers de viande, et ainsi de suite. Donc nous sommes actuellement clients du Manitoba et de l'Alberta.

Notre rayon de viandes joue un rôle important dans la réputation de notre société pour ce qui est du découpage, de la qualité, de l'emballage et des prix. Le bœuf représente environ 35 à 36% du volume total de nos ventes dans notre commerce de viande. Notre société a coutume de dire que la qualité, la salaison, le parage et la fixation des prix du bœuf donne le ton au reste du rayon viandes. Nous faisons donc très attention à ce que nous achetons, à la manière dont nous achetons, dont nous emballons et dont nous vendons la viande. Nous essayons d'appliquer la technologie actuelle de respecter la législation sociale de manière à être efficace d'un bout de la chaîne à l'autre: du point de vue de l'éleveur ou de l'entrepreneur de salaison jusqu'à celui du consommateur. Le bœuf et ses dérivés font l'objet d'une publicité hebdomadaire pour nous permettre d'augmenter notre volume de ventes et sensibiliser la clientèle.

Le bœuf, en tant que denrée, ne rapporte pas beaucoup. En fait, il est habituellement à un prix inférieur au prix de revient, mais c'est ainsi que nous le vendons. Jusqu'à maintenant, il a servi à augmenter notre chiffre d'affaire total. Donc, nous tenons du bœuf non pas pour les bénéfices que nous en tirons mais pour stimuler l'ensemble de notre entreprise. A Montréal, nous avons un entrepôt où nous recevons des carcasses de bœuf en provenance de l'Ouest du Canada. Là, nous le congelons et le mettons en carton. En Ontario, nous n'avons pas d'entrepôt. Nous révoyons cependant à l'heure actuelle dépenser pour quelque 10 ou 12 millions de dollars en viande de manière à nous lancer en Ontario comme nous le voudrions, en contrôlant la qualité, la taille des bovins et le vieillissement de la viande. Nous estimons qu'il nous faut cela en Ontario, si nous voulons nous agrandir. Nous prévoyons une nouvelle installation à Montréal lorsque celle de l'Ontario sera terminée. Nous estimons que c'est une adjonction nécessaire à notre entreprise, et que ce doit être notre objectif pour servir notre collectivité, nos clients d'une manière profitable. Est-ce que cela suffit?

Le président: Sénateur Olson?

Le sénateur Olson: Merci, monsieur le président.

Monsieur Levine, ce qui m'intéresse, ce n'est pas une enquête générale sur votre entreprise ni sur l'industrie alimentaire ni même sur l'industrie de la viande. Pour le moment je voudrais me concentrer sur les mécanismes utilisés dans la fixation des prix du bœuf de temps en temps, je suppose, ou peut-être même sur une période plus longue qu'un simple engagement. J'aimerais pour commencer vous poser la question suivante: Il y a plusieurs éléments dans tout le système, les

[Text]

you if you buy most of your meat directly from the packers and, again, I want to say particularly to the Montreal market? Also, in what form: carcasses, or in boxed meat, or what? Because my motive at the outset is to attempt to find out, if we can, where this price-setting mechanism is really effective in this trade between the producer and the consumer.

Mr. Levine: I would be glad to. We buy from the packer, exclusively. We do not buy through brokers. We buy usually through four packers; Canada Packers, Burns, Swift and some from Herb Best, a smaller packer, we buy in carcass from which are put into either cars (mostly cars), or trucks and sent down to our warehouse in Montreal. Because our facilities are not adequate for our needs at present, we also buy beef in two forms, «carcass» and boxed beef.

Senator Olson: Is this mostly on a basis of what has been referred to in other committee meetings as *standing orders* for so many cars, or so many tons, regularly every week?

Mr. Levine: We have no standing orders at Steinberg's.

Senator Olson: No standing orders?

Mr. Levine: No. The companies we deal with expect us to buy X number of cars every week, if everything is equal in price and quality, but there is no pre-commitment, either by them or by us. When we buy beef it is shipped and we own it. In other words, we buy before it is shipped.

Senator Olson: Then you are not involved in this practice of shipping the cars so that they are along way down the railroad to Montreal before you firm up the price?

Mr. Levine: No, we are not.

Senator Olson: Can I ask you, then, what basis you use in negotiating the price before it is shipped?

Mr. Levine: That means I will have to negotiate with you; it is a market condition.

Senator Olson: I recognize that there are market factors; I am attempting to ascertain which of these factors are the primary influence on what the price will be for that particular week. Maybe I could ask you at the same time: Do you buy beef at the same price for a whole week or for longer than a week; or do you buy some carloads at a certain price and other carloads at other prices during the same week?

Mr. Levine: Very seldom. Generally, we look at the market conditions the week before. We look at the kill, based on the government statistics that come out. We look at the yellow or blue sheets that come out from the United States, just to get a feel of the price. Our buyer talks to our Ontario buyer and gets

[Traduction]

salaisons, les courtiers, les grossistes, les détaillants etc. Puis-je vous demander si vous achetez la majeure partie de votre viande directement auprès des entreprises de salaison, notamment en ce qui concerne le marché montréalais? Par ailleurs, sous quelle forme: carcasses, viande en carton, quoi d'autre? Parce que je voudrais savoir, si possible, où le mécanisme de fixation des prix est réellement efficace dans ce commerce, entre le producteur et le consommateur.

M. Levine: Je serais heureux de répondre à votre question. Nous achetons exclusivement auprès des entreprises de salaison. Nous ne passons pas par des courtiers. Nous nous adressons habituellement à quatre entreprises: «Canada Packers», «Burns», «Swift» et également auprès de «Herb Best», entreprise moins importante. Nous achetons la viande sous forme de carcasses qui sont chargées soit dans des wagons, (la plupart du temps) soit dans des camions et expédiées à notre entrepôt à Montréal. Étant donné que nos installations ne répondent pas à nos besoins actuels, nous achetons également du bœuf sous deux formes différentes: en carcasses ou en carton.

Le sénateur Olson: Est-ce que cela dépend principalement de ce qu'on a appelé, dans les autres séances du Comité, des commandes en «attente» pour tant de voitures ou tant de tonnes chaque semaine?

M. Levine: Nous n'avons pas de commandes en attente à Steinberg.

Le sénateur Olson: Pas de commandes en attente?

M. Levine: Non. Les sociétés avec lesquelles nous faisons affaire s'attendent à ce que nous achetions x wagons par semaine, à prix et à qualité égaux, mais il n'y a pas de pré-engagement, que ce soit de notre part ou de la leur. Lorsque nous achetons du bœuf, il est expédié et il nous appartient. En d'autres termes, nous l'achetons avant qu'il soit expédié.

Le sénateur Olson: Donc, vous n'avez rien à voir avec la pratique qui consiste à expédier d'abord les wagons de sorte que ceux-ci sont déjà loin en direction de Montréal lorsque le prix est fixé?

M. Levine: Non, nous ne le sommes pas.

Le sénateur Olson: Puis-je vous demander alors sur quoi vous vous fondez pour négocier le prix avant que la viande ne soit livrée?

M. Levine: Cela veut dire qu'il faut négocier; c'est une réalité du marché.

Le sénateur Olson: Je reconnais qu'il y a certains facteurs commerciaux; j'essaie de savoir quels seront les plus influents sur le prix de cette semaine. Au fait, je voudrais vous demander en même temps: le prix d'achat est-il le même pendant une semaine ou plus d'une semaine; ou achetez-vous certains wagons à tel prix et d'autres wagons à d'autres prix au cours de la même semaine?

M. Levine: Très peu souvent. Normalement, nous étudions la situation du marché de la semaine précédente. Nous considérons le nombre d'animaux abattus en nous fondant sur les statistiques publiées par le gouvernement. Nous considérons les feuilles jaunes ou bleues des États-Unis pour nous donner

[Text]

a feel for the Ontario market. We look at the movement of beef, in other words, to determine if the movement is slowing down or accelerating. We make telephone calls to various packers at the beginning of the week and look at live cattle prices to see if they are up or down that week on the auction markets. Then we start talking to the packers, the sellers, to find out what they are beginning to ask, and it is a matter of negotiation based on our feel of the market and the packers' feel of the market as to what they can demand for a price. By Thursday, usually, our buyers then make up their minds as to what the market is. We then buy the beef, and the beef rolls.

Senator Olson: Excuse me, so that I may understand this: Is this the Thursday before it starts rolling?

Mr. Levine: We buy it on Thursday and it starts rolling when we buy it. In most cases when we buy it it is already killed, it is hanging, it is shrouded and it is firmed up. They say they have five cars, or twenty cars, or fifty cars and these are prices that they are asking for this week. If we think this packer's price is too high, a quarter of a cent, or half a cent too high, and we miss him for that particular ten minutes we talk to other packers before we get a feel of what the market is settling down to and at that point, nine or ten o'clock on Thursday morning, the buyer makes up his mind that that is the price that week. Then he places his orders and the meat starts coming in for the following week.

Senator Olson: This really confuses me, because we have been told that it is not unusual for 50 per cent of the kill in Alberta, that is under the classes of meat you use in Montreal, A-1s, A-2s, A-3s, whatever you buy, is actually on cars, and it is not unusual for 50 per cent, but sometimes as high as 70 per cent, of that meat to be in cars rolling toward Montreal before the price is determined. Yet you do not buy any by that method, after it has been shipped. I believe that Dominion Stores also told us that they buy and have a firm price on the invoice with respect to all the meat they buy. Between the two of you, I don't understand how there could be 70 per cent unsold.

Mr. Levine: I am saying to you very clearly that we do not know and, in fact, do not care if Canada Packers or Burns' packing business have cars moving. That is their business, but we do not own it. When we buy it, we own it. They may have cars moving and say that these five cars are going to Steinberg's, but we do not own it. We only own it when we say "Go!"

As far as Steinberg's is concerned, we do not ask that cars be shipped prior to Steinberg's buying them. If the packers say that they have cars moving before they are sold, then they were not sold to us.

Senator Olson: Subsequently, they could be to you?

[Traduction]

une idée du prix. Notre acheteur communique avec l'acheteur de Toronto pour avoir une idée du marché ontarien. Nous étudions le rythme d'écoulement du bœuf, c'est à dire si les ventes diminuent ou augmentent. Nous appelons diverses entreprises de salaisons au début de la semaine et nous tenons compte des prix des bovins sur pied pour voir si les prix ont augmenté ou baissé cette semaine lors des ventes aux enchères. Puis nous commençons à discuter avec les entreprises de salaisons, avec les acheteurs pour savoir ce qu'ils désirent; puis, c'est une question de négociation basée sur notre idée du marché et celle des entreprises quant au prix qu'elles peuvent demander. Habituellement, le jeudi, nos acheteurs se sont fait une idée du marché. Nous achetons alors le bœuf et le bœuf commence à rouler.

Le sénateur Olson: Excusez-moi mais je veux bien comprendre: C'est le jeudi avant la livraison du bœuf?

M. Levine: Nous l'achetons le jeudi et il commence à rouler lorsque nous l'achetons. Dans la plupart des cas, lorsque nous l'achetons il est déjà abattu, suspendu et recouvert. Des exploitants disent qu'ils ont 5 wagons, 20 wagons ou 50 wagons et nous citent les prix qu'ils demandent cette semaine. Si nous croyons que le prix de cet exploitant est trop élevé soit d'un quart de cent ou d'un demi cent, nous parlons aux autres exploitants avant de nous faire une idée de la situation actuelle du marché et, à ce moment-là, vers 9 ou 10 heures le jeudi matin, l'acheteur fixe le prix de la semaine. Il fait alors sa commande et la viande arrive pour la semaine suivante.

Le sénateur Olson: Je suis vraiment dérouté car on nous a dit qu'il arrivait assez souvent que 50 p. 100 des animaux abattus en Alberta classés selon les catégories de viande que l'on retrouve à Montréal, A-1, A-2, A-3, ou même tout ce que vous achetez est déjà dans des wagons et souvent, 50 p. 100 et parfois jusqu'à 70 p. 100 de cette viande, est déjà en route vers Montréal avant que le prix ne soit fixé. Mais ce n'est pas votre façon d'acheter la viande, soit après qu'elle est déjà été livrée. Je crois que Dominion Stores nous a également dit qu'ils avaient un prix fixe sur la facture pour toute la viande qu'ils achetaient. Si vous agissez ainsi, je ne comprends pas comment il se pourrait que 70 p. 100 de la viande soit invendue.

M. Levine: Je vous dis très clairement que nous ne savons pas et de fait, cela nous importe peu que Canada Packers ou Burn's aient déjà envoyé des wagons. C'est leur affaire, et nous n'en sommes pas propriétaires. Lorsque nous l'achetons, la marchandise nous appartient. Il se peut que ces entreprises aient envoyé des wagons et qu'elles disent que 5 d'entre eux sont destinés à Steinberg mais la marchandise ne nous appartient pas. Elle nous appartient seulement lorsque nous leur disons de l'envoyer.

Steinberg ne leur demande pas d'envoyer des wagons avant que le magasin ait acheté la marchandise. Les entreprises de salaisons peuvent dire qu'elles ont envoyé des wagons avant de vendre la viande mais la viande n'est pas encore vendue.

Le sénateur Olson: Par la suite on pourrait vous vendre le contenu des wagons?

[Text]

Mr. Levine: They could be, but that is based on their operation and not on our operation. We can refuse it or accept it. We do not ask them to ship a car to us before we have committed ourselves for that carload.

The fact is that when our buyers buy a car they record the car number, the weight, and shipping date of it. As I say, we do not ask any packers to ship cars to us before we set a price for them.

Senator Olson: So, the fact that it is rolling and getting into a more perishable state, does not influence the bid you might make?

Mr. Levine: I do not think we buy rolling cars. Mr. Massé, do we buy cars that have left the plant?

Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec: Very seldom. When we buy a car, we are given a purchase order number.

The Chairman: Do you pick out the individual carcasses that go into that car?

Mr. Levine: No. We have specifications, and occasionally our buyers make sure the specifications are there. If there are problems, we reject the car in Montreal. We have rejected cars in Montreal because they did not have our specifications.

Mr. Massé: We have no one in the west picking out beef for us.

Senator Olson: You said you take into account the price paid at the auction sales in western Canada.

Mr. Levine: Live costs. This is done to get a feel of the market.

Senator Olson: You get a feel of the market, but aren't the packer-buyers more influenced by what Steinberg's pays for the beef than any other factor? Do they move their prices without having some knowledge that Steinberg's is ready to pay a higher price? Indeed, they have made some sales to your company at higher prices and this would consequently cause them to raise their bids at these auctions, would it not?

Mr. Levine: I do not think so.

Senator Olson: You do not think so?

Mr. Levine: No.

Senator Olson: I have been at some of these auction sales—

Mr. Levine: So have I.

Senator Olson: ... and I have seen buyers representing Burns, Swift or Canada Packers receive a phone call. I presume they talk to their boss or manager, and when they come back the price of beef will go up as much as one or two cents, or it will go down that much. So, I am wondering whether that has any relationship to what Steinberg's pay for beef, since they are such a large purchaser. I am somewhat confused as to

[Traduction]

M. Levine: Oui, mais c'est leur façon de procéder et non la nôtre. Nous pouvons accepter ou refuser. Nous ne leur demandons pas de nous envoyer un wagon avant que nous nous soyons prononcées.

Lorsque nos acheteurs demandent un wagon, ils inscrivent le numéro du wagon, le poids et la date d'expédition. Comme je l'ai dit, nous ne demandons pas aux entreprises d'envoyer les wagons avant d'en avoir fixé le prix.

Le sénateur Olson: Alors le fait que la marchandise soit déjà en route et qu'elle commence à se détériorer n'influence pas votre prix éventuel?

M. Levine: Je ne crois pas que nous achetions des wagons déjà en route. Monsieur Massé, achetons-nous des wagons qui ont déjà quitté l'entreprise de salaisons?

M. Guy Massé, gérant, Commercialisation de l'épicerie, Steinberg Limitée, Montréal, Québec: Très peu souvent. Lorsque nous achetons un wagon, on nous donne un numéro de commande.

Le président: Choisissez-vous chacune des carcasses qui seront mises dans le wagon?

M. Levine: Non, Nous donnons certaines indications et parfois nos acheteurs se rendent pour s'assurer qu'on les a respectées. S'il y a des problèmes, nous refusons le wagon à Montréal. Il nous est déjà arrivé de refuser des wagons à Montréal parce qu'ils ne respectaient pas nos indications.

M. Massé: Il n'y a personne qui choisit les carcasses de bœuf pour nous dans l'ouest.

Le sénateur Olson: Vous avez dit que vous teniez compte du prix payé aux enchères dans l'ouest du Canada.

M. Levine: Il s'agit du prix de l'animal sur pied. C'est pour nous donner une idée du marché.

Le sénateur Olson: Vous voulez avoir une idée du marché mais les entreprises-acheteuses ne sont-elles pas plus influencées par le prix qu'offre Steinberg que par un autre facteur? Est-ce qu'elles vont changer le prix sans savoir au juste si Steinberg est disposé à payer un prix plus élevé? En effet, elles ont vendu à votre société à des prix élevés et il se pourrait en conséquence qu'elles aient tendance à augmenter leurs offres aux enchères, n'est-ce pas?

M. Levine: Je ne crois pas.

Le sénateur Olson: Vous ne le croyez pas?

M. Levine: Non.

Le sénateur Olson: J'ai déjà assisté à certaines de ces ventes aux enchères.

M. Levine: Moi aussi.

Le sénateur Olson: Et j'y ai vu des acheteurs représentant Burns, Swift ou Canada Packers qui recevaient un appel téléphonique. Je suppose qu'ils communiquent avec leur patron ou directeur et, lorsque c'est fait, le prix du bœuf peut augmenter ou baisser d'un ou deux cents. Alors je me demande si cela a un rapport avec le prix que Steinberg paie pour le bœuf puisque Steinberg est un acheteur très important. Je ne

[Text]

where the influence on these price setting mechanisms originates.

Mr. Levine: I have sat next to buyers who received calls from their bosses, and what I understand happens—and I may not be right—is that they must know how much beef is in the system, whether they cleaned up the week before or the day before, and how the sales are going and whether beef was moving through the retail trade.

If the beef is moving through the retail trade fast and the coolers are empty, they then are prepared to bid higher for the beef. If the sales are sluggish and the coolers are stocked with beef, then the system is backed up and the prices are pressed down.

So it is what is happening in the system which has an influence on what they are prepared to pay. If they take an entrepreneurial gamble, as we do when we buy on Thursday, then they have to be right on both the price and yield . . . I have seen buyers go up two cents because some animals might yield 52 or 55 per cent, instead of 46 or 47 per cent. At one time I bid four cents

So there are all kinds of disciplines and technologies in buying. One has to have a great deal of experience to buy, if he is to buy successfully, because he might cost the company a great deal of money if he is not careful.

Senator Olson: I appreciate that, but I was really focusing my question on the change in the buyer's attitude as a result of the phone call received and not because of a better or lower quality.

Mr. Levine: I think that question should have been asked of Canada Packers when they were here because they control most of the western markets.

Senator Olson: I presume you negotiate with Canada Packers and do not take the first offer they make, and that you make a counter bid and eventually get together and agree on a price.

Mr. Levine: I am saying that when the live market goes down our buyers are not going to bid higher than last week, that is why they watch the market.

Senator Olson: I understand that, but I am wondering what causes the live market to go down.

Mr. Levine: Tonnage and volume. In the last two or three weeks the prices were up and the tonnage was down.

Senator Olson: We have been told a number of times that the price set in southern Alberta and Montreal is a benchmark price and has a great influence on all other markets in Canada. Do you look to this price as the lead price of what you are going to pay, not only for the Montreal markets but other markets? In other words, do you regard it as the lead price?

Mr. Levine: Yes, we think that establishes the price simply because of the sheer volume that comes out of western Canada. If the volume was not there, it certainly would not set

[Traduction]

vois pas très clairement d'où vient cette influence quand il s'agit de fixer des prix.

M. Levine: Je me suis déjà assis près d'acheteurs qui reçoivent des appels de leurs patrons et, sauf erreur, je crois qu'ils connaissent le prix du bœuf sur le marché, qu'ils savent si la semaine précédente ou le jour précédent on a tout vendu, si les ventes vont bon train et si le bœuf se vendait bien au détail.

Si le bœuf se vend bien au détail et si les réfrigérateurs sont vides, on est alors disposé à offrir un prix plus élevé. Si les ventes sont moins bonnes et si les réfrigérateurs sont pleins il faut baisser les prix. C'est alors la situation du marché qui décide du prix qu'on est disposé à payer.

Si on prend un risque, comme nous le faisons lorsque nous achetons le jeudi, il faut tenir compte à la fois du prix et du rendement. J'ai vu des acheteurs offrir jusqu'à deux cents de plus parce que certains animaux peuvent rapporter 52 ou 55 p. 100 au lieu de 46 ou 47 p. 100. Une fois, j'ai offert 4 cents de plus sur un groupe d'animaux parce que je savais que le rendement serait meilleur. Je savais que le propriétaire du ranch s'était donné beaucoup de peine pour élever ces bovins.

Il y a donc toutes sortes de méthodes et de techniques pour acheter. Il faut avoir beaucoup d'expérience pour acheter si l'on veut réussir l'achat car autrement l'entreprise pourrait perdre beaucoup d'argent si l'acheteur n'est pas sur le qui-vive.

Le sénateur Olson: Oui, je comprends mais je pensais surtout au changement d'attitude chez l'acheteur suite à un appel téléphonique reçu et non en raison d'une qualité meilleure ou inférieure.

M. Levine: Je crois que vous auriez dû le demander à Canada Packers lors de sa comparution, car c'est Canada Packers qui contrôle la plupart des marchés de l'Ouest.

Le sénateur Olson: Je suppose que vous négociez avec Canada Packers, que vous n'acceptez pas leur première offre, que vous faites une contre-offre, et que, finalement, vous vous mettez d'accord sur un prix.

M. Levine: Je dis que lorsque le marché des animaux sur pied baisse, il ne faut pas que nos acheteurs offrent un prix plus élevé que la semaine précédente, c'est pourquoi il faut qu'ils aient toujours l'œil sur le marché.

Le sénateur Olson: Je comprends mais je me demande les raisons du fléchissement du marché du bétail sur pied.

M. Levine: Le tonnage et le volume. Au cours des deux ou trois dernières semaines les prix ont augmenté et le tonnage a fléchi.

Le sénateur Olson: On nous a dit à de multiples reprises que les prix fixés dans le sud de l'Alberta et à Montréal étaient des prix-repère qui avaient une influence prépondérante sur tous les autres marchés au Canada. Considérez-vous que ces prix sont les prix que vous allez devoir payer non seulement sur les marchés de Montréal mais sur d'autres marchés? En d'autres termes, considérez-vous ces prix comme des prix-repère?

M. Levine: Oui. Nous pensons que ces prix déterminent les prix en général, ne serait-ce qu'à cause du volume de viande qui vient de l'ouest du Canada. Si ce volume n'existait pas, il

[Text]

the lead price for all of Canada. Because of the sheer volume of beef they kill, it has to have an effect upon the Canadian price of beef every day.

Senator Olson: The other markets wait until the Alberta and Montreal price is set and then, more or less, they follow in behind?

Mr. Levine: No. Sometimes Manitoba takes the lead. Alberta does not set the price every week of the year. We also watch the Ontario market, though we do not buy very much from Quebec and Ontario, but it does have an effect upon the western markets. I do not think Ontario necessarily waits for Alberta. Our people in Ontario set their prices before Montreal and Alberta.

Senator Olson: Ontario sets it on Wednesday. We were told that the Montreal and Alberta price is set on Thursday.

Mr. Levine: Yes, and I believe Ontario sets it on Wednesday.

Senator Olson: Thank you. I have no further questions at the moment.

Senator Yuzyk: Does Steinberg's Limited hold any stock in any meat packing companies at all?

Mr. Levine: We do not.

Senator Yuzyk: Do any meat packing companies hold any kind of stock in Steinberg's Limited?

Mr. Levine: To my knowledge, no.

Senator Yuzyk: Do any other chain stores similar to yours hold any stock in Steinberg's Limited?

Mr. Levine: No, nor does Steinberg's Limited hold any stock in any other chain store.

Senator Yuzyk: So, Steinberg's Limited runs its business on its own financial means, is that right?

Mr. Levine: Steinberg's Limited started off as a family operation. The Steinberg family today controls 100 per cent of the voting stock, and Sam Steinberg probably owns 52 per cent of the company.

Senator Yuzyk: The reason I put these questions is to determine whether there are any vested interests in Steinberg's Limited.

Mr. Levine: No, not at all.

The Chairman: The shares of Steinberg's Limited can be purchased on the market.

Mr. Levine: Yes, but they are non-voting shares. No packer, to my knowledge, has bought such stock because it is non-voting stock. The only voting stock in Steinberg's Limited is owned by the Steinberg family.

Senator Inman: In the last week or two the price of beef has gone up. Have you found a difference in the quantity of beef sold as a result of that increase in price?

[Traduction]

ne déterminerait certainement pas le prix-témoin pour tout le territoire. Étant donné le volume de leur abattages, ce dernier influence manifestement le prix canadien du bœuf tous les jours.

Le sénateur Olson: Les autres marchés attendent jusqu'à ce que les prix d'Alberta et de Montréal soient fixés et ensuite il les suivent plus ou moins?

M. Levine: Non, parfois, le Manitoba prend la tête. L'Alberta ne fixe pas les prix 52 fois par an. Nous examinons également le marché ontarien bien que nous n'achetions pas beaucoup au Québec et à l'Ontario, cependant leurs prix ont certains effets sur les marchés de l'Ouest. Je ne pense pas que l'Ontario attende obligatoirement l'Alberta. Nos représentants en Ontario fixent leur prix avant Montréal et l'Alberta.

Le sénateur Olson: L'Ontario fixe ses prix le mercredi. On nous a dit que Montréal et l'Alberta fixaient les leurs le jeudi.

M. Levine: Oui et je crois que l'Ontario fixe les siens le mercredi.

Le sénateur Olson: Merci beaucoup je n'ai pas d'autres questions pour l'instant.

Le sénateur Yuzyk: Est-ce que Steinberg détient des actions d'entreprises de salaisons?

M. Levine: Non.

Le sénateur Yuzyk: Certaines entreprises de salaisons détiennent-elle des actions de Steinberg?

M. Levine: Pas à ma connaissance.

Le sénateur Yuzyk: D'autres chaînes d'alimentation comparables à la vôtre détiennent-elles des actions de Steinberg?

M. Levine: Non, pas plus d'ailleurs que nous n'en détenons d'autres chaînes d'alimentation.

Le sénateur Yuzyk: Ainsi, Steinberg ne fait appel qu'à ses propres moyens financiers pour gérer ses affaires. Est-ce exact?

M. Levine: Au début Steinberg était une entreprise familiale. La famille Steinberg contrôle aujourd'hui 100 p. 100 du capital-actions avec droit de vote et Sam Steinberg détient probablement 52 p. 100 des avoirs de la compagnie.

Le sénateur Yuzyk: La raison pour laquelle je pose ces questions est que je veux établir si des tiers possèdent une participation dans Steinberg.

M. Levine: Non, aucun.

Le président: Les actions de Steinberg peuvent être achetées sur le marché.

M. Levine: Oui mais se sont des actions qui ne confèrent pas le droit de vote. Aucune entreprise de salaisons, à ma connaissance, n'a acheté de telles actions car elles ne confèrent pas le droit de vote. Les seules actions de cette espèce sont détenues par la famille Steinberg.

Le sénateur Inman: Au cours des deux dernières semaines le prix du bœuf a monté. Avez-vous trouvé une différence dans la quantité de bœuf vendue à la suite de cette augmentation?

[Text]

Mr. Levine: Our beef volume is down, yes. Pork, veal and poultry volumes have gone up, whereas the beef tonnage is down.

Senator Yuzyk: And that affects price, of course.

Mr. Levine: The reason our beef volume is down, of course, is the increase in beef prices.

Senator Inman: What accounts for the difference in the price the producer receives and that which the consumer pays? I believe at one point Senator Hays said the producer was receiving 43 cents a pound, and that would be on the hoof, I suppose.

Mr. Levine: We are paying 91 cents a pound this week for cattle.

Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec: The price for grades A-1 and A-2 last week was 88 cents a pound.

Mr. Levine: So, we are paying between 88 and 91 cents a pound for A-1s and A-2s.

The Chairman: That is the carcass weight?

Mr. Levine: Yes.

The Chairman: What would that work back to in the live animal?

Mr. Veilleux: The top price last week for the live animal was around \$48.50 per 100 pounds.

Senator Olson: Is that in Montreal or at the packers?

Mr. Veilleux: That is laid down at our warehouse.

The Chairman: It was alleged, in the other place yesterday, as we say in the Senate, that while the price to the producer in the past year has gone up by \$80 an animal, the price to the consumer for that animal has gone up \$180. Would you say you are making a greater profit on beef today than was the case a year ago? I am not trying to pin Steinberg's down, but this is the kind of accusation that needs to be answered.

Mr. Levine: I brought some material with me setting out the actual cost and selling figures, and I would be glad to put those on the record.

In January 1977 we paid 71 cents a pound; in January 1978 we paid 84 cents a pound. In February 1977 we paid 68 cents a pound, and in February 1978, this year, we paid 84 cents a pound. The first increase was 18.31 per cent; the second increase was 23.53 per cent. That is on A-1s and A-2s. We buy exclusively A-2s. We do not buy A-1s, but they are mixed in together.

On the retail end, in January 1977, in our gross margin, it was 19.73 per cent, and in 1978, it was 19.33 per cent. So, our

[Traduction]

M. Levine: Effectivement, en volume, nos ventes de bœuf sont en baisse. Par contre, en volume toujours, les ventes de porc, de veau et de volaille ont augmenté alors que le tonnage de bœuf a fléchi.

Le sénateur Yuzyk: Ce qui a bien entendu des retombés sur les prix.

M. Levine: La raison de la diminution de notre volume de bœuf est bien entendu l'augmentation des prix.

Le sénateur Inman: A quoi est dû la différence entre le prix payé au producteur et celui payé par les consommateurs? Je pense qu'à un certain moment le sénateur Hays a déclaré que les producteurs recevaient 43 cents la livre pour le bétail sur pied.

M. Levine: Cette semaine, nous payons 91 cents la livre le bétail sur pied.

M. Serge Veilleux, directeur de la commercialisation des viandes, Steinberg Limitée: A Montréal et à Québec le prix de la viande de qualité A-1 et A-2 était la semaine dernière de 88 cents la livre.

M. Levine: Ainsi, nous payons entre 88 et 91 cents la livre pour de la viande de qualité A-1 et A-2.

Le président: Il s'agit du poids de la carcasse?

M. Levine: Oui.

Le président: Quel serait le prix pour l'animal sur pied?

M. Veilleux: Le prix le plus élevé la semaine dernière, pour l'animal sur pied, était approximativement de \$48.50 les cent livres.

Le sénateur Olson: Ce prix est-il valable pour Montréal ou pour les entreprises de salaisons?

M. Veilleux: Il s'agit du prix fixé dans nos entrepôts.

Le président: On a prétendu à la Chambre hier, comme nous le disons au Sénat, que même si les prix aux producteurs, au cours des dernières années avaient augmenté de \$80.00 la bête, le prix demandé aux consommateurs pour la même bête était lui passé à \$180.00. Diriez-vous qu'aujourd'hui vous faites des bénéfices plus importants sur le bœuf que vous n'en faisiez voilà un an? Je n'essaie pas de mettre Steinberg le dos au mur mais il s'agit d'un type d'accusation auquel il faut répondre.

M. Levine: J'ai apporté certains documents qui montrent les coûts réels et les prix de vente et je serai très heureux qu'ils soient consignés au procès-verbal.

En janvier 1977 nous devions payer 71 cents la livre, en janvier 1978 84 cents la livre. En février 1977 nous avons payé 68 cents la livre et en février 1978, cette année, 84 cents la livre. La première augmentation était de 18,31%, la deuxième de 23,53%. Ces augmentations portent sur les viandes de qualité A-1 et A-2. Nous n'achetons que de la viande de qualité A-2. Nous n'achetons aucune viande de qualité A-1 mais nous nous en servons pour faire certains mélanges.

Au niveau de la vente au détail, en janvier 1977, notre marge bénéficiaire brute était de 19,73% et en 1978 de 19,33%.

[Text]

gross margin for January was down, not up. In February 1977 it was 23 per cent, which was very high, and in February 1978 it was only 18.84 per cent.

So, in answer to your question, Mr. Chairman, we are making less money on beef this year than was the case last year.

The Chairman: Taking into account your cost accounting system, is it fair to say that you have a net loss on your beef operation?

Mr. Levine: We do not run it as a profit centre. We have given to the government our cost of selling and our cost of operation. The beef operation is the highest cost operation in our stores. The labour component of the beef operation is the highest in our entire meat department. Taking the cost of beef, and including the cost of equipment, rent, depreciation, labour, and so forth, beef, in itself, is a losing proposition. But we do not go that way. We are happy with our gross margin on beef.

The Chairman: Do you see any means by which the food business can cut its costs, thereby allowing a lower relative price for beef to the consumer?

Mr. Levine: We think the way to go is to get the carcass in and go to boxed beef, and to this end we are building the new warehouse facility in Ontario, and the same is planned for Quebec for a later date. The next step would be to have the retail cuts prepared at a central point, thereby minimizing the labour component at the store level, as well as capital investments at the store level. Given a central point for that operation, we will not need as high a gross margin in beef.

The technology in meat processing over the last 15 or 20 years has been moving in that direction. Had the retail trade not installed very expensive equipment at the store level, such as automatic wrappers that cost \$25,000, thereby improving our productivity, and so forth, beef prices would be much higher than they are today.

Senator Olson: Has the technology reached the stage now where beef can be pre-cut to retail cuts in a warehouse and still have customer acceptability?

Mr. Levine: We do not perceive that fine steaks or fine roasts will be done centrally for another five, six or seven years, but we certainly can see the rough cuts being done centrally now. Given the fact that we want to reduce the bacteria count and achieve control over the fat content in the area of hamburger and ground meat, we see that operation moving in the direction of being processed at a central point. Given the efficiency of such an operation, there will be a marked effect on price. The effect will be, not that prices will go down but they will hold at today's level on a higher mark-up of costs.

[Traduction]

Ainsi, notre marge bénéficiaire brute pour janvier était en baisse et non le contraire. En février 1977 elle était de 23% ce qui était élevé et en février 1978 elle n'était plus que de 18,84%.

Ainsi, en réponse à votre question, Monsieur le président, nous faisons moins de bénéfice sur la vente du bœuf cette année que l'année dernière.

Le président: En prenant en considération votre système de comptabilisation des coûts, peut-on dire que vous avez subi une perte nette sur vos ventes de bœuf?

M. Levine: Nous ne faisons aucun bénéfice sur nos ventes de bœuf. Nous avons communiqué au gouvernement nos frais de vente et d'exploitation. La vente de bœuf est dans nos magasins le secteur où les frais sont les plus élevés. Le facteur main-d'œuvre du commerce du bœuf est le plus élevé de tout notre rayon des viandes. Si l'on considère le coût du bœuf et que l'on y ajoute le coût de l'équipement, du loyer, de l'amortissement, de la main-d'œuvre et ainsi de suite, le commerce du bœuf est en lui-même une entreprise déficitaire. Mais ce n'est pas ce que nous faisons et nous nous contentons de notre marge bénéficiaire brute sur la vente du bœuf.

Le président: Y a-t-il une façon pour les entreprises alimentaires de réduire leurs coûts de manière à réduire le prix relatif du bœuf pour le consommateur?

M. Levine: La seule façon, à notre avis, consiste à obtenir des carcasses et à produire du bœuf en cartons; nous contruisons justement à cette fin un nouvel entrepôt en Ontario, un autre étant prévu pour le Québec ultérieurement. Dans une seconde étape, il faudrait que les coupes de détail soient apprêtées à un point central, ce qui réduirait le facteur main-d'œuvre ainsi que le capital investi au niveau du magasin. Mais si cette opération était centralisée nous n'aurions pas besoin d'une marge bénéficiaire brute aussi élevée dans le bœuf.

C'est dans cette direction que la technologie du traitement de la viande se dirige depuis 15 ou 20 années. Si le commerce de la vente au détail n'avait pas exigé d'installation d'équipements très coûteux dans les magasins, comme par exemple d'emballageurs automatiques coûtant \$25,000, pour augmenter notre productivité et ainsi de suite, le prix du bœuf serait encore bien plus élevé qu'il ne l'est aujourd'hui.

Le sénateur Olson: La technologie a-t-elle maintenant atteint un point où le bœuf peut être coupé d'avance en morceaux pour la vente au détail à l'entrepôt, et être encore acceptable par le client?

M. Levine: Il faudra encore cinq, six ou sept années avant que les bifteaks ou rôtis de première qualité soient préparés à un point central, mais les morceaux de moindre qualité peuvent certainement l'être dès maintenant. Compte tenu du fait que nous voulons réduire le nombre de bactéries et arriver à contrôler le contenu en gras de la viande hachée et à hamburger, nous prévoyons que cette opération serait effectuée à un point central. Et puisqu'elle est rentable elle aura une incidence très nette sur le prix qu'elle fera baisser mais qu'elle maintiendra au niveau d'aujourd'hui, malgré l'augmentation des coûts de production.

[Text]

The Chairman: Do I take it from what you have been telling us that the boxed beef will be produced centrally, say in Toronto, rather than being boxed beef produced by the packer at the packing stage?

Mr. Levine: That is right.

The Chairman: Why would it not be more efficient to produce the boxed beef at the packer's source? It would seem to me that it would involve a reduced freight charge and would be more compact in being mass produced, so would it not be more efficient to have it produced at the packing house and then shipped as boxed beef rather than coming down in carcass form and being turned into boxed beef afterwards?

Mr. Levine: This is a controversial question. Our position has been very clear from the beginning because of the experience we have had and also by knowing how the system works. The packing house business works on the system that every time they touch a piece of meat they add a cost factor, and then they would make a profit on the carcass meat and they would make a profit on the boxed meat. Then we would get it and we would have to take it centrally and ship it out. There is an intermediate cost there that we do not think we would want to put into it. We think that the consumer should not be taxed for that cost. So that is one thing. We can buy carcass meat in western Canada, bring it down to Montreal and change it into boxed beef cheaper than we can from the packer, and so we can sell it cheaper to the consumer. But what is as important for us, if not more important, is the quality and the control of the meat we want to sell to our consumer. We feel we must bring in carcass meat, but once it is cut up and put into cartons as saw-rating meat, it loses its identity and we cannot control the quality which we feel is essential to our business. That quality is determined by many factors, such as the type of animal that goes into the box. Furthermore, we like to age our hinds longer than most, or at least some, of the companies in Montreal. If we buy it in box we do not have the opportunity to age the beef. We do it ourselves and we age those cuts while we ship out the fronts at an earlier stage because they do not need to be aged.

Furthermore, the Alberta people were down to see us a year and a half ago asking about the same thing, and I asked them if they would make a test for me shipping hamburger from western Canada to Montreal, and then we would put it through our lab to see the freshness of the meat, the bacteria count and the holding quality. They found, as we knew would be the case, that you cannot make hamburger in western Canada and ship it across the country to Montreal for us to sell it to our consumers, being assured that it was fresh and wholesome. It is aging on the 4½ or 5-day trip to us, and hamburger deteriorates very fast. Since 25 per cent of carcass meat has to be used up as hamburger, which comes into your cost, it is then redundant for us to do it in western Canada and lose 25 per cent, which would make the meat go up to an

[Traduction]

Le président: Dois-je comprendre d'après ce que vous nous dites que la production du bœuf en cartons sera centralisée, mettons à Toronto, plutôt que d'être faite par l'entreprise de salaison?

M. Levine: C'est exact.

Le président: Pourquoi ne serait-il pas mieux de produire le bœuf en cartons au niveau de l'entreprise de salaisons? Il me semble que les frais de transport en seraient réduits et que le bœuf étant produit en grande quantité serait moins volumineux, alors ne serait-il pas plus rentable que ce soit l'entreprise de salaisons qui produise et envoie le bœuf en cartons plutôt que de l'envoyer en carcasses pour qu'il soit ensuite mis en cartons?

M. Levine: C'est une question controversée. Grâce à notre expérience et à notre connaissance des rouages du système notre position a toujours été très claire. Les entreprises de salaisons fonctionnent dans le cadre d'un système qui ajoute un facteur coût à chaque morceau de viande qu'elles touchent et elles feraient donc un profit sur la carcasse, en plus d'en faire un sur la viande en cartons. Nous recevriions ensuite ce produit et aurions à le centraliser pour l'expédier. Il y aurait donc un coût intermédiaire qui viendrait s'ajouter et, à notre avis, nous ne voudrions pas qu'il existe car le consommateur n'a pas à le payer. Ça c'est un aspect de la question. Nous pouvons acheter des carcasses dans l'Ouest, les expédier à Montréal, en faire du bœuf en cartons et vendre le produit moins cher que celui que nous achèterions des entreprises de salaisons et nous pouvons par conséquent le vendre moins cher aux consommateurs. Mais ce qui nous importe encore davantage peut-être c'est la qualité et le contrôle de la viande que nous voulons vendre à notre consommateur. Nous nous sentons obligés de faire venir de la viande en carcasse mais une fois qu'elle est coupée, mise en cartons comme viande à dépecer, elle perd son identité et nous ne pouvons plus en contrôler la qualité qui est pourtant essentielle à nos affaires. La qualité dépend de nombreux facteurs, comme par exemple du genre d'animal mis en cartons. De plus, nous aimons vieillir nos quartiers plus longtemps que la plupart des autres entreprises ou au moins certaines d'entre elles à Montréal. Si nous achetions notre bœuf en cartons, nous ne pourrions plus le faire. Nous faisons vieillir nous-mêmes ces morceaux tout en expédiant plus rapidement les quartiers avant étant donné qu'ils n'ont pas besoin de vieillissement.

Par ailleurs, des Albertains sont venus nous voir il y a environ un an et demi pour nous poser la même question et je leur ai alors demandé s'ils m'aideraient à faire l'expérience d'envoyer de l'Ouest du Canada à Montreal de la viande à hamburger que nous soumettrions à l'analyse de notre laboratoire pour déterminer la fraîcheur de la viande, le nombre de bactéries qu'elle contient et sa qualité. Ils ont constaté, ce que nous savions d'avance, qu'il était impossible de hacher du bœuf dans l'ouest du Canada et de l'expédier à l'autre bout du pays à Montréal pour qu'il soit vendu à nos consommateurs, avec l'assurance qu'il soit frais et non avarié. La viande hachée vieillit en effet pendant le trajet de 4½ à 5 jours et s'avarie très vite. Puisque 25% de notre viande de carcasse doit être transformée en viande hachée, et qu'il faut tenir compte de cela dans

[Text]

atrocious price. I follow, by the way, the same kind of decision-making process as takes place in the United States. We belong to a research group that has nine non-competing supermarkets in the United States—and we are the only Canadian—and every one of our members is building a plant in order to do boxed beef, hamburger and rough cuts for their company rather than buying centrally. So it is not in the cards.

We made a study in 1973 as to what would be the result if we were to open a plant in western Canada, buy beef in western Canada do the saw-rating beef and then ship it out. But we cannot do it; we cannot get the quality we want by doing that. So we are going in the direction we think we need to go in to suit the consumer. We will bring carcass meat into Montreal and we will do the same into Toronto.

Sentor Inman: How long can you keep hamburger in your cooler in your store?

Mr. Levine: It is done daily. At the counter itself, we do it every hour or every half hour. In the back store we do not make hamburger out of the meat until we need it at the counter. We do not do it ahead of time. It deteriorates very fast, so we refuse to do it that way. We have people doing it in the store continuously. But if we were doing it in Montreal, centrally, it would go to our stores every day and it would be kept at 31 to 32 degrees. We would also have a bacteriologist in our meat market, so we feel that we could do it centrally in Montreal and send it every day to our stores, so that our consumers get the right product, the product we want them to get, both from the point of view of bacteria and fat content, and that is the direction in which we are going.

Senator McNamara: The beef from Australia and New Zealand coming into Canada and used for hamburger, how is that shipped?

Mr. Levine: Australia, in particular, has a lower bacteria count than any Canadian plant. They know how to handle beef. It comes frozen and in frozen containers. I do not know if you had the opportunity of visiting any plants there, but their plants are engineered for that product. The animal is slaughtered, boned and in the freezer. As I say, from all the tests that we have made—and we have made very extensive tests—Australian beef comes in with less bacteria than other beef. Notwithstanding that, we are going more and more to fresh meat for hamburger in our operation because we have found that it is a better product and it holds better. That is why we need an up-to-date plant. We feel we would rather use Canadian beef of good quality, chucks, boned out in fresh form to go into hamburger. I say this, although the Australian frozen beef is very good beef.

[Traduction]

nos coûts, Il est par conséquent superflu pour nous de faire hacher dans l'Ouest et de perdre 25%, car cela ferait grimper les prix à des montants astronomiques. Mon processus de prise de décision ressemble, soit dit en passant, à celui qui a cours aux États-Unis. Nous sommes en effet membres d'un groupe de recherche au sein duquel on retrouve 9 supermarchés non concurrents des États-Unis et nous,—seul supermarché canadien—et chaque membre construit actuellement une usine pour la production de bœuf en cartons, de viande hachée et de gros morceaux pour leur chaîne de magasins au lieu d'avoir à l'acheter d'un point central. Alors il ne s'agit pas seulement d'un jeu du hasard.

En 1973, nous avons étudié quelles conséquences aurait l'implantation d'une usine dans l'Ouest qui achèterait le bœuf sur place, le transformerait et l'envairait, et nous avons constaté que nous ne pouvions pas le faire, car nous n'obtenions pas la qualité souhaitée. C'est pourquoi nous nous orientons dans un sens qui nous semble correspondre aux besoins du consommateur. Nous ferons donc venir les carcasses à Montréal ainsi qu'à Toronto.

Le sénateur Inman: Combien de temps pouvez-vous garder de la viande hachée dans vos réfrigérateurs de magasin?

M. Levine: On le prépare tous les jours. Au comptoir même, on le prépare toutes les heures ou toutes les demi-heures. Dans l'arrière-boutique, nous ne préparons pas la viande à hamburger tant que nous n'en avons pas besoin au comptoir. Nous ne la préparons pas d'avance. Comme cette viande se détériore très vite, nous refusons de procéder de cette façon. Des employés sont chargés d'en préparer constamment dans le magasin. Mais si nous devions en centraliser la préparation à Montréal, nous la livrerions dans nos magasins à tous les jours où il faudrait la conserver à 31 ou 32 degrés. Nous serions obligés d'avoir un bactériologiste sur place; par conséquent nous croyons que nous pourrions centraliser cette préparation à Montréal et approvisionner tous les jours nos magasins afin que nos clients obtiennent un produit, dont la qualité répond à leurs critères tant en ce qui concerne la teneur en gras, en bactéries, et c'est dans cette direction que nous allons.

Le sénateur McNamara: Le bœuf d'Australie et de Nouvelle-Zélande importé au Canada et qu'on utilise pour la viande à hamburger, de quelle façon est-il expédié?

M. Levine: Le bœuf australien, en particulier, contient moins de bactéries que le bœuf de n'importe quelle autre salaison canadienne. L'Australie sait comment traiter le bœuf. Elle expédie le bœuf congelé entreposé dans des congélateurs. Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion de visiter une usine là-bas, mais elles sont conçues pour ce produit. L'animal est abattu, désossé et congelé immédiatement. Comme je l'ai dit, tous les tests que nous avons faits ont révélé—et nous en avons fait une multitude—que le bœuf australien contient moins de bactéries que n'importe quel autre bœuf. En dépit de ce fait, nous nous dirigeons de plus en plus vers la viande fraîche pour préparer le hamburger parce que nous avons découvert que c'est un produit amélioré et qu'il se tient mieux. Voilà donc pourquoi nous avons besoin d'une usine moderne. Nous croyons que nous utiliserions plutôt pour la viande à hamburger du bœuf canadien de bonne qualité, des blocs d'épaule

[Text]

Senator McNamara: Do you use Australian or New Zealand beef?

Mr. Levine: We use some of it, but not a lot compared to what we buy in Canada—and we are buying less now than we bought going back over the last four or five years.

Senator McNamara: I thought the trend was the other way, that Australia and New Zealand were supplying a larger percentage of the beef for hamburger.

Mr. Levine: No, not to us, and we are not really pushing in that spectrum. When we go into a centralized meat operation or a centralized hamburger operation, we want to use fresh meat for that operation, and not frozen meat. We think that is a better product for our consumer.

The Chairman: What premium do you think you might put on that? What premium should the Canadian consumer be prepared to pay to get this better quality Canadian hamburger through Steinberg's?

Mr. Levine: I do not think the consumer is prepared to pay a higher price, and we must be more efficient and more effective because we have to compete against that market. So we are prepared to compete against that market at an even price by taking a smaller gross margin, but we think we have a better product, so we are looking at it in terms of value rather than in terms of price for price.

Senator Petten: You say you have used Australian frozen beef in hamburger?

Mr. Levine: Yes, we have in the past.

Senator Petten: Can you refreeze that?

Mr. Levine: No, you are not supposed to. That is one of the reasons we are going away from it.

Senator Olson: Just changing the subject slightly to promotions that you do on beef in your various stores in various regions from time to time, I suppose that in Montreal, when you feature a certain cut, you do so for the whole greater Montreal area and in all of the stores at the same time.

Mr. Levine: If you are talking about Montreal, yes. Our stores in Quebec go from Montreal right up to Seven Islands. In order to balance out our cuts and not put pressure on the market, our whole chain does not run beef in the same week. Montreal will; then Ottawa may a week later; Quebec City may a week after that. But we do not run our complete chain in a beef special or in beef advertising.

Senator Olson: What are the criteria for determining what you will feature in the Montreal area, which I presume is your largest single area market? How do you decide whether it will

[Traduction]

désossés alors qu'ils sont encore frais. Je le dis en dépit du fait que le bœuf australien surgelé est un très bon produit.

Le sénateur McNamara: Utilisez-vous le bœuf australien ou le bœuf de la Nouvelle-Zélande?

M. Levine: Nous en utilisons une quantité assez négligeable par rapport à ce que nous achetons au Canada—et nous en achetons beaucoup moins qu'au cours des quatre ou cinq dernières années.

Le sénateur McNamara: Je pensais que la tendance allait dans le sens opposé et que l'Australie et la Nouvelle-Zélande fournissaient un plus grand pourcentage de bœuf à hamburger.

M. Levine: Pas en ce qui nous concerne et nous ne poussons vraiment pas en ce sens. Si nous centralisons nos opérations de viande ou de hamburger nous voulons utiliser à cette fin de la viande fraîche et non de la viande surgelée. A notre avis nous offrons ainsi un meilleur produit à notre consommateur.

Le président: Quelle sera la prime à payer pour cette opération d'après vous? Quelle prime le consommateur canadien devrait-il être disposé à payer pour obtenir cette viande à hamburger canadienne de meilleure qualité auprès de la chaîne Steinberg?

M. Levine: Je ne pense pas que le consommateur accepte de payer davantage et nous devons être à la fois plus efficaces et réalistes car nous avons à concurrencer ce marché et sommes donc prêts à le faire à un prix équitable en réalisant une marge bénéficiaire brute moins élevée, mais à notre avis nous avons un meilleur produit et nous regardons donc la situation du point de vue de la valeur de la marchandise plutôt que du point de vue du prix comme tel.

Le sénateur Petten: Vous affirmez avoir utilisé du bœuf australien surgelé pour la viande à hamburger?

M. Levine: Oui, nous l'avons fait par le passé.

Le sénateur Petten: Est-ce que vous pouvez le surgeler une deuxième fois?

M. Levine: Non, vous n'êtes pas censé le faire, et c'est pourquoi nous ne nous en servons plus.

Le sénateur Olson: J'aimerais faire dévier légèrement la discussion vers les lancements que vous faites de temps à autre pour le bœuf dans les magasins des diverses régions. Je présume qu'à Montréal, lorsque vous annoncez une coupe particulière, vous le faites pour toute la région du grand Montréal et pour tous les magasins en même temps.

M. Levine: Dans le cas de Montréal, oui. Nos magasins dans la province de Québec vont de Montréal jusqu'à Sept-Îles. Afin d'équilibrer nos coupes et de ne pas exercer de pression sur le marché, tous nos magasins ne vendent pas du bœuf la même semaine. C'est d'abord au tour de Montréal, puis d'Ottawa la semaine suivante, et ensuite de Québec. Mais tous nos magasins n'accordent pas un même spécial sur le bœuf ni ne font la même publicité sur ce produit.

Le sénateur Olson: Sur quels critères vous fondez-vous pour déterminer les coupes qui se vendront dans la région de Montréal, laquelle je présume est le plus vaste marché régio-

[Text]

be hamburger or steak or roasts or whatever? Does it have much to do with your perception that there may be some surplus of a particular cut, or a greater supply of a particular cut? Is that what causes you to feature a particular cut?

Mr. Levine: No. Our merchandising is a technique. It is our knowledge of the market based on our budgets, on our sales and profit projections and on the total store product available. It is something each company keeps jealously to itself. It is the tool we use to do business and to serve the community and serve our customers. It is not a science; it is a marketing tool, but not a science.

Senator Olson: How much lead time do you need in order to feature any particular cut? How long in advance do you have to make the decision in order to get all of your advertising ready?

Mr. Levine: Our marketing people usually have a three-month calendar based on the products we handle in the total store. That is one lead time. Our advertising people need about six weeks to get ready. The buying people need about two weeks. We buy this week relative to next week. So there are different segments of what must be ready. The timing in beef would be on a three-month schedule, six weeks for advertising and two weeks ahead-of-time buying.

Senator Olson: So then you have to know at least six weeks in advance in order to place your ads and have the display advertising prepared.

Mr. Levine: Of course, that is usually closed for the company. We do not tell western Canada we will be featuring beef in six weeks. If we did that, their prices would go up. We do not tell them. They do not know what we are doing and we do not give our hands away.

Senator Olson: I was looking for some kind of pattern, not only for your store but for other chains, but the price and availability of supply of any particular featured cut is just not known to you when you decide on what to feature.

Mr. Levine: Oh, yes, our people know. They have a feel in the market of what is going to happen. It is not a pattern, though. I hope it is not a pattern. A pattern can be recognized. Really, we do not follow a pattern because it is dangerous, since all of your competitors know what you will be doing ahead of time. So we do not follow a pattern.

Senator Olson: But at some point you have to make a decision. For example, no doubt someone in your organization is deciding this week what you will be featuring in the second week of April.

Mr. Levine: Absolutely, but we just do not publicize that.

Senator Olson: Well, do you mind telling us how he reaches the decision of what particular cut will be featured for mid-April?

[Traduction]

nal? Comment décidez-vous que ce sera de la viande hachée, du steak, du rôti ou quoi que ce soit? Tenez-vous compte d'éventuels surplus ou d'un plus grand approvisionnement dans une coupe particulière? Est-ce ce qui vous fait annoncer telle ou telle coupe?

M. Levine: Non. Notre mise en marché obéit à une technique. Il s'agit de notre connaissance du marché fondée sur nos budgets, sur nos extrapolations de vente et de profits et sur le total des produits en magasin. C'est une chose que chaque compagnie garde jalousement pour elle-même. C'est l'instrument dont nous nous servons pour mener nos affaires ainsi que pour servir la collectivité et nos clients. Ce n'est pas une science; c'est un outil de commercialisation.

Le sénateur Olson: Dans quel délai pouvez-vous annoncer une coupe particulière? De combien de temps votre décision doit-elle précéder vos préparatifs de publicité?

M. Levine: Nos spécialistes de la mise en marché ont un calendrier de trois mois qui est fondé sur les produits que nous tenons dans tout le magasin, ce qui nous impose déjà un délai. Il nous faut accorder environ six semaines à nos agents de publicité. Les acheteurs ont besoin d'environ deux semaines. Nous achetons d'une semaine à l'autre en fonction de la semaine suivante. Il y a donc différents segments qui doivent être prêts. Le calendrier pour le bœuf s'étalerait sur trois mois, six semaines pour la publicité et deux semaines pour l'achat à l'avance.

Le sénateur Olson: Il vous faut donc être au courant au moins six semaines à l'avance afin d'insérer vos annonces et faire préparer les affiches publicitaires?

M. Levine: Sans doute, c'est un secret habituellement bien gardé au sein de l'entreprise. Nous ne disons pas aux producteurs de l'Ouest que nous annoncerons la vente à rabais de bœuf dans six semaines. Si nous le faisons, ils majoreraient leurs prix. C'est pourquoi nous gardons le secret.

Le sénateur Olson: Je pensais à un système que pourraient adopter, non seulement votre entreprise, mais également d'autres magasins à succursales multiples, mais vous ne connaissez ni le prix ni la disponibilité d'une pièce annoncée, quand vous choisissez le produit qui sera vendu à rabais.

M. Levine: Oui, nos employés connaissent ces données. Ils savent ce qui se passera sur le marché mais nous n'adoptons pas un système, du moins je l'espère. Nous évitons de suivre un plan, car tous nos concurrents seraient ainsi mis au courant à l'avance de nos projets.

Le sénateur Olson: Toutefois, vous devez prendre une décision à un moment donné. Par exemple, il ne fait aucun doute que quelqu'un de votre entreprise décide cette semaine de ce qui sera annoncé au cours de la deuxième semaine d'avril.

M. Levine: Évidemment, mais nous gardons le secret.

Le sénateur Olson: Pouvez-vous nous dire de quelle façon on décide de la pièce de viande qui sera annoncée au milieu d'avril?

[Text]

Mr. Levine: As I have said, we have a three-month calendar for merchandising; the merchandisers of the fruit, green grocery and non-fruit get together with the sales manager and look at their budgets, at the season and at what is coming in, and they determine what products they will advertise for the next three months, week for week.

They have the ability to draw back, if the market does not work out the way they particularly foresee it three months ahead. But the buyers are sharp and the merchandisers know what they are doing. Usually it works that way, but it is not a particular pattern. The only pattern we follow is that turkeys will be for Christmas and hams will be for Easter, but on beef we do not try to get a pattern. We try to mix it up so that we do not hit against Dominion or Loblaws or anybody else in the same week; otherwise they could pre-empt us. So it is something we do internally.

Senator Olson: Does a feature of a particular cut of beef in any particular week significantly enhance the sales volume of that cut?

Mr. Levine: As a policy we do not advertise cuts. We advertise usually the whole animal, because we want to get it balanced. We will advertise steaks and hamburger and chucks and cross ribs and so on and so forth. We do not advertise steaks and then run short, or be unbalanced with other cuts. The only time we do that, and it is quite rare, is when the packing house people get stuck with, say, chucks, and they have really no place to go. In that case we would look at what area in our country we could advertise chuck in, in order to clean the market. Sometimes that happens.

Senator Olson: That would have to be a much shorter lead time than six weeks.

Mr. Levine: Yes, and we do that. We have no problem with that. We are flexible. That is why we keep it internal. With that flexibility we can get it out, if somebody comes to us and says that next week they will have 10,000 chucks with no place to go and could we take them. Our sales manager would simply pull another item and advertise the chucks in the papers and get them out to the stores. We have flexibility within our organization, we hope. We try to maintain that flexibility in order to work with the market and not against the market.

Senator Inman: Do you make your own sausages?

Mr. Levine: We make some of them. We make pork sausages. We do not make beef sausages. We make hamburger, we make weiners, and we make pork sausages.

Senator Olson: You spoke about your company having some special requirements for aging. In other words, I gather your requirements in that respect are slightly different from other companies' requirements. Do you have sufficient facilities now to do that in your Montreal market? Can you buy, say, a

[Traduction]

M. Levine: Comme je l'ai déjà dit, notre organisation commerciale est établie trois mois à l'avance: les marchands de fruits, de produits verts et de produits, autres que des fruits, communiquent avec le gérant des ventes et choisissent les produits qui seront annoncés chaque semaine, au cours des trois mois qui suivent, en tenant compte de leur budget, de la saison et des produits qui seront livrés.

Il leur est toutefois possible de modifier leur décision, si le marché n'évolue pas selon leurs prévisions établies trois mois à l'avance. Toutefois, les acheteurs ont beaucoup de flair et les négociants savent ce qu'ils font. Habituellement, c'est ainsi que les choses se passent, mais les intermédiaires ne suivent pas un plan précis. La seule décision immuable est que nous mettrons en vente de la dinde pour Noël et du jambon pour Pâques, mais pour le bœuf, rien n'est fixé de façon catégorique. Nous essayons de diversifier nos méthodes pour ne pas annoncer les mêmes produits que Dominion ou Loblaws, qui pourraient alors nous couper l'herbe sous le pied. Les décisions sont donc prises au sein de l'entreprise.

Le sénateur Olson: Le fait qu'une pièce de bœuf soit annoncée une semaine, en augmente-t-il appréciablement le volume de vente?

M. Levine: Nous avons adopté comme politique de ne pas annoncer de pièces. Habituellement, nous annonçons la vente de l'animal au complet, parce que nous voulons en vendre toutes les parties. Nous annoncerons par exemple la vente de biftecks, de viande à hamburger, de blocs d'épaule, de côtes croisées, etc. Nous n'annonçons pas de rabais sur les biftecks, de peur d'en manquer et de rester avec d'autres parties sur les bras. Nous le faisons, et cela se produit très rarement, lorsque la salaison a, par exemple, un surplus de blocs d'épaule et ne sait pas comment l'écouler. Dans ce cas, nous choisissons les magasins où annoncer les blocs d'épaule pour libérer le marché. Il arrive que cela se produise.

Le sénateur Olson: Cela se fait à beaucoup moins de six semaines d'avis.

M. Levine: Oui. En maintenant des contacts entre nos magasins nous acquérons une certaine souplesse. Si quelqu'un nous offre pour la semaine prochaine 10,000 blocs d'épaule dont il ne sait que faire, notre gérant des ventes remplace un autre produit par ces blocs d'épaule, fait de la publicité dans les journaux et les distribue aux magasins. Nous essayons de maintenir une certaine souplesse pour suivre l'orientation du marché et éviter d'aller à l'encontre des tendances du marché.

Le sénateur Inman: Faites-vous votre propre saucisse?

M. Levine: En partie. Nous faisons notre saucisse de porc, de la viande hamburger, de la saucisse fumée mais pas de saucisse de bœuf.

Le sénateur Olson: Vous avez dit que votre société avait certaines exigences particulières en matière de vieillissement de la viande. En d'autres termes, vos exigences sont quelque peu différentes de celles d'autres entreprises. Pouvez-vous respecter ces exigences sur le marché de Montréal? Pouvez-vous acheter

[Text]

week's supply and give it the exact aging your specifications call for?

Mr. Levine: I would have to answer you in two ways: yes and no. Sometimes during the year we have enough space, but because our space now is inadequate in Montreal—and we are concerned about it—we do not have it for 52 weeks a year. But we are endeavouring to do it, especially in two cuts, which are the short loins and ribs.

Senator Olson: How many days old is the meat—that is, from the date of slaughter, on the average, until you get the carcasses?

Mr. Levine: In our plant?

Senator Olson: Yes; where you are going to do the other specific aging.

Mr. Levine: Five days, six days, four and a half days. It depends on the car. Sometimes they do not have box cars or refrigerator cars. I would say from four and a half to seven days before we get it into our plant. We would prefer to get it in four and a half days.

Senator Olson: That would not be much of a problem for you. Let me put it this way: Would it be much of a problem if there were some rules, or if the pattern of the marketing system changed, so that you bought and took possession of the beef f.o.b. the packer in Alberta rather than f.o.b. your plant in Montreal?

Mr. Levine: You are asking me if I want the pattern to change? What is the question?

Senator Olson: If it did change, either by the practice of the market or by, heaven forbid, government decree that beef should be sold f.o.b. the packer's slaughtering plant or warehouse.

Mr. Levine: Well, to answer your question directly, a company such as ours would adjust to the rules of the game; but it has to be the rules of the game for everyone. The cost would end up with the consumer. Between the cost of the cattle and what the consumer pays there is that spread, or whatever we call it today, of the cost of it. If the government so decrees a costlier system, then the consumer will pay for it.

Senator Olson: I understand that. It seems to me, from the plans you have outlined of enhancing your facilities in Montreal so that you can do much of this other precutting and processing for the retail trade—in Toronto you have a plan to go ahead with that—that it would not cause you any problem if you had those plants in place to buy beef on a basis of f.o.b. the cars when they leave the packing plant.

Mr. Levine: We would not like it, but we would adjust, if that was the policy of the government.

Senator Olson: If one of your employees looked at the carcasses as they were loaded on the car in, say, Alberta, that would not cause you any problem?

Mr. Levine: Yes. We would have to have four people in different parts of the country to do that, and that would be an expense; that would add to the cost of the product.

[Traduction]

de la viande pour une semaine et la laisser vieillir exactement selon vos normes?

M. Levine: Oui et non. Il arrive que nous ayons suffisamment d'espace pour le faire mais nous manquons de locaux à Montréal et nous ne pouvons fonctionner ainsi pendant tout l'année. Nous tentons toutefois d'y parvenir, surtout dans le cas de deux coupes, la longe courte et les côtes.

Le sénateur Olson: Combien de temps s'écoule entre l'abatage et la réception des carcasses?

M. Levine: A notre usine?

Le sénateur Olson: Oui, à l'endroit où vous laissez vieillir la viande.

M. Levine: Il peut s'écouler quatre jours et demi, cinq ou six jours. Tout dépend du wagon. Parfois, les fournisseurs manquent de wagons couverts ou réfrigérés. Nous aimerions avoir la viande au bout de quatre jours et demi mais il faut parfois attendre jusqu'à sept jours.

Le sénateur Olson: Cela ne vous pose pas trop de problèmes. Seriez-vous contrarié si le système de commercialisation était modifié ou si certains règlements vous obligeaient à acheter le bœuf franc de port à la salaison en Alberta plutôt qu'à votre usine à Montréal?

M. Levine: Vous me demandez si je souhaite que le système soit modifié? Quel est l'objet de votre question?

Le sénateur Olson: Que se passerait-il si, à la suite d'une modification du fonctionnement du marché ou, Dieu nous en préserve, à la suite d'un décret gouvernemental, le bœuf était vendu franc de port à l'abattoir ou à l'entrepôt?

M. Levine: Pour vous répondre franchement, une société comme la nôtre s'adapterait aux règles du jeu, mais ces règles doivent être les mêmes pour tous. C'est finalement le consommateur qui paierait pour ces rajustements. Entre le coût du bétail et celui que le consommateur paie se situe la marge de profit. Si le gouvernement établissait un système plus coûteux, c'est le consommateur qui en ferait les frais.

Le sénateur Olson: Je comprends. Vous prévoyez agrandir vos installations à Montréal pour vous charger de la plupart des opérations de dépeçage et de transformation pour la vente au détail; vous prévoyez également le faire à Toronto; par conséquent, il me semble que vous n'auriez pas trop de problèmes, si ces usines achetaient le bœuf franc de port aux wagons lorsqu'ils quittent la salaison.

M. Levine: Nous ne sommes pas en faveur de ce projet, mais si le gouvernement en décidait ainsi, nous nous adapterions au système.

Le sénateur Olson: Si l'un de vos employés examinait les carcasses, au moment où elles sont chargées à bord des wagons en Alberta, par exemple, vos problèmes seraient résolus.

M. Levine: Oui mais par contre, il faudrait envoyer quatre employés dans différentes régions du pays et les frais ainsi occasionnés augmenteraient le coût du produit.

[Text]

Senator Olson: Would it cost more to do it there than when it arrives in Montreal?

Mr. Levine: It would be much cheaper in Montreal.

Senator Olson: Why?

Mr. Levine: In Montreal we have one inspector looking at carcass beef on a continuous rail, with an automatic weighing device, coming off, and also inspection. It is much cheaper than running around a country our size to do that.

Senator Olson: You are talking about two or three more people for a very large operation.

Mr. Levine: Yes, but we could add on \$200,000 and \$300,000. For any company that is a lot of money.

Senator Michaud: We are trying to find a satisfactory answer to the producers' problem that they are not making enough money, as well as that of consumers, who find that they are paying exorbitant prices for their meat. Your explanations tends to indicate that you would not be making an exorbitant profit. We had the same explanation a few weeks ago from representatives of Dominion Stores. They reached the conclusion that the villains in the system were the packers.

Mr. Levine: The packer says he is losing money. In western Canada some packing plants have shut down during the past two or three years. Everyone—including myself, as I am a consumer—wants cheaper food prices. I too would like to buy steak such as was sold in 1941 and 1942 at 19 cents per pound rather than today's price of \$2.09 per pound. The price for beef in Canada—in eastern Canada, anyway—compared with the United States and western Canada is good value. That is substantiated by a price study that I saw comparing Washington, Edmonton and Montreal. Prices for beef in Montreal were lower than in Edmonton. It can also be substantiated by the fact that wherever we do business the price of the basket to the consumer is the lowest in eastern Canada. In the last market survey done by the government, Ontario was number one across Canada and Quebec was number two.

The Chairman: So far as low price to the consumer is concerned?

Mr. Levine: Comparative prices. The term "low price" is not a good term when we have such a highly priced market for food. I am speaking of value. With the cost of fuel, the animal, transportation, and labour, I still think that the price of food in eastern Canada is very cheap, from the point of view of the basket. When I did a statistical survey for the company, I found that whereas in the past, 27 per cent and 28 per cent of consumers' money was spent on food, the figure is now about 17 per cent. That is fantastic when we consider the efficiency of the marketing system. I do not know of any farmer group which ever says it is getting enough money.

[Traduction]

Le sénateur Olson: En coûterait-il plus cher de le faire ici plutôt qu'à Montréal?

M. Levine: Ce serait moins cher à Montréal.

Le sénateur Olson: Pourquoi?

M. Levine: Nous avons un inspecteur à Montréal qui examine et pèse les carcasses de bœuf sur rail muni d'une balance pour la pesée. Cela coûte beaucoup moins cher que de parcourir, pour ce faire, un pays aussi étendu que le nôtre.

Le sénateur Olson: Il s'agit donc d'environ deux ou trois personnes de plus pour une tâche très importante.

M. Levine: Oui, mais nous pourrions ajouter ainsi \$200,000 ou \$300,000, ce qui représente une forte somme pour toute compagnie.

Le sénateur Michaud: Nous tentons de trouver une solution au problème des producteurs qui se plaignent qu'ils ne font pas assez d'argent, de même qu'au problème des consommateurs qui trouvent qu'ils payent des prix exorbitants pour la viande. Votre explication semble indiquer que vous ne réalisez pas un profit exorbitant. Les représentants des magasins Dominion nous ont donné la même explication, il y a quelques semaines. Ils en sont venus à la conclusion que, dans ce système, c'étaient les emballeurs qui étaient responsables de cette hausse.

M. Levine: Les emballeurs disent qu'ils perdent de l'argent. Dans l'Ouest du Canada, certaines usines d'emballage ont dû fermer leurs portes au cours des deux ou trois dernières années. Nous voulons tous—moi-même, en tant que consommateur—une baisse du prix des aliments. J'aimerais bien, moi aussi, pouvoir acheter du biftecks au prix de 19c. la livre comme en 1941 et 1942, au lieu du prix d'aujourd'hui de \$2.09 la livre. Les prix du bœuf au Canada—dans l'Est du Canada à tout le moins—se comparent bien avec ceux des États-Unis et de l'Ouest du Canada. Ce qui a été prouvé par une étude sur les prix que j'ai vue, où on faisait une comparaison entre Washington, Edmonton et Montréal. Les prix du bœuf à Montréal étaient plus bas que ceux d'Edmonton. Il est aussi prouvé, lorsque nous établissons le prix du panier de provisions du consommateur, que c'est dans l'Est du Canada qu'il est le plus bas. Il ressort de la dernière enquête sur les prix du marché faite par le gouvernement, que l'Ontario était en première place pour le Canada, et le Québec venait en deuxième place.

Le président: En ce qui concerne les prix aux consommateurs?

M. Levine: Les prix comparatifs. Le terme «bas prix» n'est pas approprié lorsqu'on traite du marché des produits alimentaires dont les prix sont si élevés. Je parle de la valeur. Si l'on considère le coût du combustible, des bestiaux, du transport et de la main-d'œuvre, je suis encore d'avis que le prix des produits alimentaires, du panier de provisions, est très bas, dans l'Est du Canada. Lorsque j'ai entrepris une étude statistique pour la compagnie, j'ai découvert que le consommateur qui dépensait 27 p. cent ou 28 p. cent de ses revenus pour la nourriture, dans le passé, dépense maintenant environ 17 p. cent. C'est très bon si l'on considère l'efficacité du système de

[Text]

The Chairman: That is because they don't.

Mr. Levine: That is true; but when I go to the farming areas I see Cadillacs, Lincolns and big homes.

Senator Michaud: Not everywhere.

The Chairman: I have never seen a Cadillac in a farmer's yard, and I have been in hundreds of farm yards.

Mr. Levine: I have seen it in Lethbridge—and I could tell you where, too.

The Chairman: They are not in my part of south Saskatchewan. There could be the odd one somewhere. Sometimes you can buy a cheap Cadillac, but it is because it is worn out and no one else wants it.

Mr. Levine: To get back to the question, I do not begrudge farmers' getting a higher price. But I want to caution everyone—I do that when I am with the people on the testing—that I believe we need a better costing system so that we really know what we are talking about; so that we do not gouge the consumer between the two systems. That is the only thing that I would caution you about. I do not begrudge farmers' making more money if they feel that their present return is inadequate.

Senator Michaud: Mr. Chairman, the only thing I want to say is that the farmers I know are not driving Cadillacs; they are going out of business.

Mr. Levine: That would be very sad, if they went out of business.

The Chairman: Senator Michaud is from New Brunswick. It is a difficult problem to hold agriculture in that province, let alone improve it. I just want to agree with you when you say that food prices in eastern Canada seem lower. Or perhaps we should put it this way: my family and I live in Ottawa half of the year and half of the year in Saskatchewan. My impression is that food costs are really very much lower in Ottawa than they are at home, and that applies, in my judgment, also to beef.

I think I saw not long ago that Steinberg's are considering opening up some stores in western Canada. I hope I read that correctly, and I hope it is a fact. I am wondering if you would care to say whether or not Steinberg's has a program to develop stores in western Canada. I am all in favour of competition. I think that such a move would be very constructive from the consumers' point of view.

Mr. Levine: Well, I will if you promise not to put it in your minutes.

The Chairman: If you are serious we will not put it in, but we do have some press reporters here. Perhaps you had better just talk in general terms.

Mr. Levine: We are looking for expansion of Steinberg's Limited, and if western Canada indicates that we should go out there, we will make an effort to do so.

[Traduction]

mise en marché. Je n'ai jamais entendu un groupe d'agriculteurs dire qu'il faisait suffisamment d'argent.

Le président: C'est parce qu'ils n'en font pas assez.

M. Levine: C'est vrai; mais quand je visite les fermes, je vois des Cadillacs, des Lincolns et des maisons spacieuses.

Le sénateur Michaud: Pas partout.

Le président: Je n'ai jamais vu de Cadillac dans la cour d'un fermier, et j'en ai visité des centaines.

M. Levine: J'en ai vu à Lethbridge—et je pourrais, de plus, vous dire exactement où.

Le président: Mais ce n'est pas dans la partie sud de la Saskatchewan. Il peut y en avoir ici et là. On peut parfois acheter une Cadillac à bon marché, parce qu'elle est usagée et que personne n'en veut.

M. Levine: Pour en revenir à la question, je ne reproche pas aux fermiers de vouloir des prix plus élevés. Mais je veux tous vous avertir—c'est ce que je fais quand je suis avec des personnes que je veux mettre à l'épreuve—que je crois qu'il nous faut un meilleur mode de comptabilité analytique d'exploitation, afin d'être mieux renseigné sur la situation et que le consommateur ne soit pas coincé entre deux systèmes. C'est la seule chose dont je voulais vous mettre en garde. Je ne reproche pas aux fermiers de chercher à faire plus d'argent, s'ils croient que leurs revenus actuels sont insuffisants.

Le sénateur Michaud: Monsieur le président, la seule chose que j'aimerais à vous dire, c'est que les fermiers que je connais n'ont pas de cadillac; leurs affaires vont mal.

M. Levine: Il serait triste qu'ils cessent leur exploitation.

Le président: Le sénateur Michaud vient du Nouveau-Brunswick. Il est assez difficile de continuer l'agriculture dans cette province, sans parler de l'améliorer. Je voulais simplement dire que je conviens avec vous que les prix des produits alimentaires semblent être plus bas dans l'Est du Canada. Ou peut-être devrais-je dire: ma famille et moi-même vivons à Ottawa la moitié de l'année et en Saskatchewan l'autre moitié. J'ai l'impression que la nourriture est réellement meilleur marché à Ottawa qu'en Saskatchewan et ceci s'applique aussi au bœuf.

Je crois avoir lu récemment que Steinberg songe à ouvrir des magasins dans l'Ouest du Canada. J'espère avoir bien lu que c'est sérieux. Êtes-vous en mesure de nous dire si Steinberg entend ouvrir des magasins dans l'Ouest du Canada. Je suis en faveur de la concurrence. Je crois qu'une telle initiative serait très constructive, du point de vue du consommateur.

M. Levine: Je vais vous le dire, si vous promettez de ne pas l'inclure dans le procès-verbal.

Le président: Si vous êtes sérieux, nous ne l'inclurons pas, mais il y a des journalistes ici. Peut-être, serait-il préférable que vous parliez en termes généraux.

M. Levine: Steinberg a l'intention de s'agrandir, et si l'Ouest du Canada nous laisse entendre que nous pourrions nous établir là, nous tenterons de le faire.

[Text]

The Chairman: Well, for one, I hope you come. In my opinion—and this is not just my opinion, but it is the opinion expressed in certain studies that have been made—there simply is not the kind of competition in parts of western Canada in the retail food business that there should be.

Mr. Levine: There is a problem in western Canada. We are not sure, from a real estate point of view, whether it is a viable kind of thing, but we are looking at it.

Senator Inman: Did I hear you say you had a branch in the Maritimes?

Mr. Levine: Yes, in Fredericton. The federal government asked us, about 18 years ago, to open a store in Oromocto. The people in the Maritimes did not want to take the risk of opening out there, and they approached Mr. Steinberg at the time. We decided we would do that as a service to the people who had asked us, and we are out there in Oromocto, which is right outside of Fredericton.

Senator Michaud: Are you on a military base?

Mr. Levine: We are right outside the camp. There is a shopping centre that was built at the time by the government, and since then, in 1971, they sold that to a commercial developer. We are in that centre. In 1976 we replaced the store, which was 18 years old, with a brand new one.

Senator Molgat: Mr. Levine, you indicated earlier that you are the third largest retailer in Canada. You were referring specifically to meat, were you, or to groceries?

Mr. Levine: No. We know that Dominion sales are slightly higher than ours, and Safeway sales, as they report them, are higher than ours; but they put in their sales from England and Australia; so we say we are third. Perhaps we are second, though.

Senator Molgat: And in the Montreal market?

Mr. Levine: We are No. 1.

Senator Molgat: Is it correct that you set your price of beef in the Montreal market on a Thursday?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: Is the price you have settled at then known in the trade?

Mr. Levine: We do not talk to our competitors, and we certainly do not talk price to our competitors—not costwise. So we do not tell anybody. Certainly the people at the desks we are buying from know what we are paying.

Senator Molgat: But they have no interest in making that public knowledge, do they?

Mr. Levine: Well, we always wonder. Some of our buyers think they do, being open. They say, "Steinberg's bid this price. You should pay this price."

Senator Molgat: But it is not a published price, in any case. It is a private deal between you and the packers.

Mr. Levine: That is right.

[Traduction]

Le président: Très bien; j'espère que vous viendrez. A mon avis—et ce n'est pas seulement mon opinion, mais celle qui ressort de certaines études qui ont été faites—il n'y a pas, dans certaines parties de l'Ouest du Canada cette concurrence qui devrait exister dans le secteur alimentaire.

M. Levine: Il existe un problème dans l'Ouest du Canada. Nous ne sommes pas certains que ce soit rentable au point de vue immobilier, mais nous étudions la situation.

Le sénateur Inman: Vous ais-je entendu dire que vous aviez une succursale dans les Maritimes?

M. Levine: Oui, à Fredericton. Le gouvernement fédéral nous a demandé il y a environ 18 ans, d'ouvrir un magasin à Oromocto. Les gens des Maritimes ne voulaient pas courir le risque d'y ouvrir un magasin et ils ont fait des démarches auprès de M. Steinberg. Nous avons décidé de le faire, pour rendre service aux personnes qui nous l'ont demandé, et nous avons ouvert un magasin à Oromocto, qui est situé juste à l'extérieur de Fredericton.

Le sénateur Michaud: Vous trouvez-vous sur une base militaire?

M. Levine: Nous sommes juste à l'extérieur de la base. Le gouvernement y avait alors construit un centre commercial qui, en 1971, a été vendu à un exploitation commerciale. C'est dans ce centre que nous sommes logés. En 1976, nous avons entièrement renoué le magasin qui avait déjà 18 ans.

Le sénateur Molgat: Monsieur Levine, vous avez dit plutôt que vous êtes le troisième plus grand détaillant au Canada. Vous parliez alors de viande ou d'épicerie?

M. Levine: Non. Nous savons que les ventes des magasins Dominion et Safeway sont, selon leurs rapport, plus élevées que les nôtres, mais ils incluent l'Angleterre et l'Australie dans leurs statistiques, c'est pourquoi nous disons que nous sommes le troisième. Mais nous sommes peut-être deuxième.

Le sénateur Molgat: Et sur le marché de Montréal?

M. Levine: Nous sommes premiers.

Le sénateur Molgat: Est-il vrai que, le jeudi, vous fixez le prix du bœuf sur le marché de Montréal?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Le prix que vous fixez est-il alors connu dans le commerce?

M. Levine: Nous ne parlons pas de nos concurrents, et nous ne discutons certainement pas de prix avec eux. Nous n'en parlons à personne. Les caissiers des comptoirs où nous achetons sont certainement au courant du prix que nous payons.

Le sénateur Molgat: Mais ils n'ont aucun intérêt à le publier, n'est-ce pas?

M. Levine: Nous nous le sommes souvent demandé. Certains de nos acheteurs croient que si. Ils disent «Steinberg a offert tel prix. C'est le prix que vous devez payer.»

Le sénateur Molgat: Mais le prix n'est pas publié, en aucun cas. C'est une affaire privée entre vous et les vendeurs.

M. Levine: C'est juste.

[Text]

Senator Molgat: So the Montreal price is established on a Thursday, after the Toronto market has been settled.

Mr. Levine: Usually.

Senator Molgat: You indicated in your earlier comments the various items you looked at, and you referred to the American price. What exactly is the influence of the American price?

Mr. Levine: Our company policy has been, all these years, to develop and support the Canadian market and the Quebec market. With regard to beef we will support western Canada. We know, however, that some retailers bring in products from the U.S. So we watch that market, because if that market is going to be very much cheaper, or lower in cost, than western Canada, there is a possibility that we would be caught selling our product higher than they would. So we keep watching the American market just to keep a handle on the situation and so that we do not get surprises. We watch all the products, not only beef. We watch the poultry, hog and loin markets, for example. We want to keep our finger on everything and know what is happening around us.

Senator Molgat: But you never buy American?

Mr. Levine: Well, I would not say "never." We brought beef in from the States during wartime, in 1945, 1946. I think also in 1956, 1957, when there was a shortage here, we brought some live cattle in from the States; but there would have to be an actual crisis before we would do that.

Senator Molgat: So, under normal circumstances, you buy Canadian, and you are the main retailer in beef in the Montreal market?

Mr. Levine: Well, I do not know about being the main one. There are other big buyers today in the Montreal market. There are two other warehouses. They bought two meat plants in Montreal, and they bring in the beef. You must remember that the Montreal market is unique in Canada, because of the independents. They have a bigger share in Quebec than the chain stores. The independents bring in beef, and they are bringing it in to two warehouses now. There is also a broker who brings beef in and allocates it for them. There are therefore other buyers in Montreal who buy beef, and the buy, totally, more beef than we do. Individually, we are the biggest buyer, but altogether there is more beef coming in than we would buy.

Senator Molgat: But you are the biggest single buyer?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: The establishment of your price on Thursday is by negotiation with the packers?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: They make a bid to you?

Mr. Levine: And we make a bid to them.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Le prix de Montréal est donc fixé le jeudi, après que celui de marché de Toronto a été établi.

M. Levine: Habituellement.

Le sénateur Molgat: Vous avez déjà énuméré les divers articles que vous considérez et vous avez fait allusion au prix du marché américain. Quelle influence le prix américain a-t-il exactement?

M. Levine: Notre compagnie a toujours eu comme politique d'exploiter et d'appuyer le marché canadien et le marché québécois. En ce qui concerne le bœuf, nous allons appuyer l'Ouest du Canada. Nous savons cependant que certains détaillants vendent des produits provenant des États-Unis. Nous surveillons donc le marché parce que, dans le cas où les prix seraient beaucoup plus bas que ceux de l'ouest du Canada, il est possible que nous soyons pris à vendre nos produits à des prix plus élevés qu'eux. Nous surveillons donc le marché américain simplement pour maîtriser la situation et éviter les surprises. Nous surveillons tous les produits, non pas seulement le bœuf. Par exemple, nous surveillons le marché de la volaille et du porc. Nous voulons être mêlés à tout et être au courant de tout ce qui se passe autour de nous.

Le sénateur Molgat: Mais vous n'achetez jamais sur le marché américain?

M. Levine: Bien, je ne dirais pas «jamais». Nous avons importé du bœuf des États-Unis durant la guerre en 1945 et en 1946. Je crois aussi qu'en 1956 et en 1957, lorsqu'il y avait pénurie ici, nous avons importé du bétail vivant des États-Unis; mais il faudrait qu'il y ait une crise réelle pour que nous le fassions.

Le sénateur Molgat: Donc, dans des circonstances normales, vous achetez sur le marché canadien, et vous êtes le principal détaillant de bœuf sur le marché de Montréal?

M. Levine: Je ne sais pas si nous sommes le principal. Il y a d'autres gros acheteurs, aujourd'hui, sur le marché de Montréal. Il y a deux autres entrepôts. Ils ont acheté à Montréal deux usines pour le bœuf. Il faut vous rappeler que le marché de Montréal est unique au Canada, en raison des marchés indépendants. Ils ont une plus grande part à Québec que les grands magasins à succursale. Les marchés indépendants reçoivent le bœuf dans deux entrepôts maintenant. Il y a aussi un agent qui achète le bœuf pour eux. Il y a donc d'autres acheteurs à Montréal et ils achètent plus de bœuf que nous. Individuellement, nous sommes le plus gros acheteur, mais dans l'ensemble, il arrive plus de bœuf que nous en achetons.

Le sénateur Molgat: Mais vous êtes le plus gros acheteur particulier?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Fixez-vous vos prix le jeudi en négociant avec les entreprises de salaison?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Ils vous font une offre, n'est-ce pas?

M. Levine: Et nous leur en faisons une.

[Text]

Senator Molgat: But you might vary, you indicate, from one packer to the other, each week?

Mr. Levine: Not usually. The prices usually come down to the point at which all the packers have the same price.

Senator Molgat: They would end up with the same price?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: One of the commissioners of the beef marketing inquiry suggested a program of auction or tender selling. Have you looked at that? Would you have any comments to make on that?

Mr. Levine: For dressed cattle?

Senator Molgat: For carcasses.

Mr. Levine: I have not looked at it. I know some years ago A & P was buying beef from the States that way, and they ran into very serious problems with the government and the packing business by buying beef at auction prices. I do not think it is an efficient way of buying. I have not given the matter much thought. I follow the markets and I know what is happening. I think it would be quite a dangerous thing to buy in closed bids in an auction. Are you talking about closed bids or are you talking about bidding open market like you do with live cattle?

Senator Molgat: It could be either one.

Mr. Levine: This is an interesting point to think about. I have not given thought to buying that way. I do not know what kind of system we would come down to or whether it would be better or worse. I really don't know, senator. We have no experience of that in Canada.

I could answer, senator, by saying that we would adapt to any system that is legislated. Some systems are more effective and more efficient than others. I would hope we would not get into a system that would be less effective than we have now.

If you are really looking to raise the price of beef and cattle at the grower end, which I assume is the one you are looking at, I always thought there was a better system of doing it.

Senator Molgat: You think there is a better system?

Mr. Levine: I think Canada has to make up its mind if it is going to be an open system or a closed system. If you look at a closed system, and if we have good statistics and good information, and beef costs the farmer, say, 45 cents, and they need, say, 48 cents or 50 cents, that becomes the floor, and it could certainly be established in understanding that that is the floor. I believe that floor can be made for beef, but I also believe it would stunt the growth of the beef industry.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Vous avez indiqué que vos offres pouvaient cependant varier hebdomadairement selon les entreprises, n'est-ce pas?

M. Levine: Pas toujours. Les prix s'établissent habituellement à tel niveau, si bien que toutes les entreprises ont un prix semblable.

Le sénateur Molgat: Tous auraient le même prix?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Un des commissaires de l'enquête sur la mise en marché du bœuf a proposé un programme de vente à l'enchère ou par soumission. Avez-vous envisagé cette possibilité? Avez-vous des commentaires sur ce sujet?

M. Levine: Pour la viande habillée?

Le sénateur Molgat: Pour les carcasses.

M. Levine: Je n'ai pas étudié cette possibilité. Je sais qu'il y a quelques années, A et P achetait son bœuf des États-Unis à des ventes à l'enchère; cette méthode a provoqué de sérieuses difficultés entre cette société d'une part et le gouvernement et les entreprises de salaison d'autre part. Je ne crois pas que cette méthode d'achat soit efficace. Je n'ai pas tellement étudié cette question. Je me tiens au courant de l'évolution des marchés et je sais ce qui se passe. À mon avis il serait passablement dangereux d'acheter lorsque les offres ne varient pas beaucoup dans le cadre d'une vente à l'enchère. Parlez-vous d'un marché fermé ou d'un marché ouvert comme c'est le cas pour le bétail vivant?

Le sénateur Molgat: Il pourrait s'agir de l'un ou de l'autre.

M. Levine: Voilà un point qu'il est intéressant d'envisager. Je n'avais pas tellement pensé à cette façon d'acheter. J'ignore de quelle méthode il s'agirait ou si cette méthode constituerait un avantage ou un désavantage. Je l'ignore réellement, sénateur. Concernant cette question, il n'y a aucun précédent au Canada.

Je pourrais répondre en disant que nous nous adapterons à la méthode qui sera prescrite par la loi. Certaines méthodes sont efficaces et plus avantageuses que d'autres. J'espère que la méthode prescrite ne sera pas moins efficace que la méthode actuelle.

Si vous cherchez réellement à faire augmenter le prix du bœuf et du bétail au début de la chaîne, lorsqu'il est vendu par le producteur, et c'est ce que vous essayez je présume, j'ai toujours cru qu'il y a une meilleure méthode pour en arriver à ce résultat.

Le sénateur Molgat: Vous croyez qu'il y a une meilleure méthode?

M. Levine: À mon avis, le Canada devra décider s'il veut un marché ouvert ou fermé. Prenons l'exemple d'un marché fermé. Si des chiffres et les renseignements que nous avons en main sont bons, et si le producteur assume les coûts de l'ordre de 45 cents, il lui faut alors obtenir 48 ou 50 cents au moins pour son produit, le prix plancher vient d'être fixé; on peut certainement conclure qu'il s'agit du prix plancher. Je crois qu'il est possible d'établir ce prix plancher pour le bœuf, mais

[Text]

Let me take another minute, if I may.

The Chairman: Take all the time you need.

Senator Molgat: We are very interested in your point of view.

Mr. Levine: When our company went into the beef business, we decided to go in and buy red brand beef because that was the only dimension we knew. When we looked around Montreal at that time, the butchers and even the chains in Montreal were buying blues, reds and commercial, and they would buy based on what the buyer thought was the cheapest price. When we went into the business some 37 years ago, we hired a Mr. King, who has just retired, to teach our people something about the beef business. He was a man with some 46 or 47 years' experience in the beef business, and he said that if we wanted to build the business, we should buy red brand beef only. At that time there were only 1,300 red cattle killed in all of Canada. You can go back and look at the blue book. We were told we would not get what we needed.

Looking at the kill of red brand beef that comes out of Alberta alone and the development of that industry, either we want to expand that as the population grows in Canada and the consumption need grows, or we want to stunt it. Where is the efficiency factor? I think this kind of decision-making process has to be addressed before we determine what kind of system we want.

I saw such terrible things happening to the poultry industry in Quebec. It was an industry that was thriving until the marketing boards came in, and now growers are buying their quotas in such a way that I could say to my friend, "You can go to Florida and I will buy your quota," so I work 12 weeks and when I am finished he comes back from Florida and I go to Florida. It is as bad as that. The price is 80 or 90 cents a pound. They stunted the growth and nobody is getting a deal: the growers are not getting a deal; the consumers are not getting a deal. It is a closed system.

It depends on what Canada wants, as a country. In between those two extremes we have to really resolve the dilemma you are talking about. That is a dilemma that started in 1974, and at that time I thought we were on the right track.

We just met a couple of weeks ago, to look at the dilemma. If we stop talking about the technical system of how to grow beef, the difference between beef and feed, the problem with the Crowsnest, and that kind of thing, and instead look at our behaviour, I think we can resolve what we are talking about.

[Traduction]

je crois également qu'une telle mesure arrêterait la croissance de l'industrie du bœuf.

Accordez-moi une minute supplémentaire.

Le président: Prenez tout le temps dont vous avez besoin.

Le sénateur Molgat: Votre point de vue nous intéresse beaucoup.

M. Levine: Lorsque notre société s'est lancée dans le domaine du bœuf, nous avons décidé d'acheter du bœuf de marque rouge puisque c'était la seule catégorie que nous connaissions. En examinant le marché montréalais de l'époque, nous avons constaté que les bouchers et même les chaînes de magasins achetaient les marques bleues, rouges et commerciales; en outre, ils achetaient en se fondant sur ce que l'acheteur jugeait comme étant le prix le plus bas. Notre entreprise a vu le jour il y a 37 ans et nous avions embauché à l'époque un dénommé King, qui venait de prendre sa retraite; nous voulions qu'il enseigne à nos employés les rudiments concernant l'industrie du bœuf. Il avait travaillé pendant 46 ou 47 ans dans le domaine du bœuf et il nous avait mentionné qu'il nous fallait acheter uniquement du bœuf de marque rouge si nous voulions réussir. À l'époque, seulement 1,300 animaux de marque rouge étaient abattus au Canada. Vous pouvez d'ailleurs consulter les statistiques à ce sujet. On nous avait dit que nous n'obtiendrions pas ce dont nous avons besoin.

Compte tenu de la quantité de bœuf de marque rouge provenant uniquement de l'Alberta et de l'expansion de cette industrie, nous avons le choix soit d'accroître cette industrie en suivant le rythme de la croissance démographique au Canada et celui de l'accroissement des besoins des consommateurs, soit d'empêcher l'expansion de cette industrie. Où est le facteur d'efficacité? Je crois qu'il faut nous pencher sur cette façon de prendre les décisions avant d'établir la méthode que nous voulons.

J'ai été témoin de tant de conséquences néfastes dans l'industrie de la volaille au Québec. Cette industrie se portait bien jusqu'à l'arrivée des commissions de commercialisation; actuellement les producteurs achètent leurs contingents d'une façon qui pourrait me permettre d'affirmer à un ami: «Tu peux t'en aller en Floride, je t'achèterai ton contingent.»; par conséquent, je travaille 12 semaines et lorsque j'ai terminé, mon ami revient de Floride et c'est à mon tour de m'y rendre. La situation est aussi déplorable que cela. Le prix est fixé à 80 ou à 90c. la livre. Il n'y a aucune croissance dans ce domaine et personne n'y trouve son compte: les producteurs n'y trouvent pas leur compte, tout comme les consommateurs. Il s'agit d'un marché fermé.

Tout est fonction de ce que désire le Canada en tant que pays. Entre ces deux extrêmes, nous devons réellement résoudre le problème dont il est question. Ce problème a surgi en 1974; à l'époque, je croyais pourtant que nous nous étions engagés sur la bonne voie.

Nous nous sommes rencontrés il y a quelques semaines afin d'étudier ce problème. Je crois que nous pourrions le résoudre si nous arrêtons de parler des méthodes techniques d'élevage du bœuf, de la différence entre le bœuf et la provende, du problème créé par Crowsnest, et des autres problèmes analo-

[Text]

That is the spiel I give to you, and I gave it to the Minister of Agriculture two weeks ago.

It is our behaviour that is at fault; it is not the technical system. It is not how we buy or sell; it is the behaviour of the packer, the retailer, the consumer and the grower. We do not love each other. Everybody is down somebody else's throat, and nobody is concerned about the country or the individual. Our value system is misplaced. If we had the kind of system we are talking about and knew our goals, I do not think we would have the problem we have now.

Senator Molgat: I like your philosophy, Mr. Levine, but the grower finds that he does not get enough money to cover his costs.

Mr. Levine: That is what I am saying, it is all in the behaviour. It is not the system's fault; it is our behaviour's fault. Everybody is trying to outsmart everybody else.

Senator Molgat: We are not likely to change that, so we have to have a system which at least works over the average so that people continue to grow beef, and the consumer can continue to have it; otherwise, we will end up with no Canadian beef industry.

Mr. Levine: Well, you know, legislation will never do what you are talking about.

Senator Molgat: I would like to switch to another subject, if I may. Why is it that beef is the loss-leader? You told us that you do not attempt to make a profit on beef, and one of your competitors who was here told us the same thing. Why is that?

Mr. Levine: There are many items in the retail business that just do not carry the cost. The government sets the price of butter, so you know what we pay and you know what we sell at. I think we make four cents a pound on \$1.31, and that does not even take care of breakage in the store or the squashing of butter. We only make six per cent on coffee. On sugar we probably make 12 per cent. On eggs we make six cents a dozen. Therefore, in the retail business, the smarter the retailer is in manoeuvring his mix, the better off he is and the stronger he is financially in his company. The thing is, you must have enough products in your store that make up the mix in order to cover your costs and make a profit.

While beef does not cover, percentage-wise, the cost, you must remember it is a large volume item, and you have to look at the dollars as well. I am not bemoaning the fact that we sell beef below cost every day; that is something we determine that it is good for the consumer, good for the company and good for the country. If we made more money in beef, we would sell something else cheaper. We do not want to make more than the bottom line that we set ourselves, so we would sell something else that would be more reasonable.

[Traduction]

gues, et si nous insistions plutôt sur notre comportement. Telle est l'essence de mes commentaires et j'ai transmis le même message au ministre de l'Agriculture il y a deux semaines.

C'est notre comportement qui fait défaut; ce n'est pas le côté technique. Ce n'est pas la façon de vendre ou d'acheter, c'est le comportement de l'entreprise de salaison, du détaillant, du consommateur et du producteur. Il n'y a aucun sentiment d'amitié entre nous. On essaie tous de s'écraser les uns les autres, et personne ne s'intéresse au sort du pays ou à celui de son prochain. Notre échelle des valeurs est faussée. Si nous mettions en place la méthode dont nous parlons et si nous connaissions nos objectifs, je ne pense pas que le problème actuel existerait.

Le sénateur Molgat: J'aime votre façon d'envisager le problème, monsieur Levine, mais le producteur trouve qu'il ne reçoit pas assez d'argent pour combler ses coûts.

M. Levine: C'est ce que je dis, le problème réside essentiellement dans notre comportement. Ce n'est pas le système qui est en cause, c'est notre comportement. On essaie tous de se montrer meilleurs que les autres.

Le sénateur Molgat: Nous ne changerons vraisemblablement pas cette situation, c'est pourquoi il nous faut un système qui dépasse au moins la moyenne afin que les producteurs continuent d'élever du bœuf et que les consommateurs continuent d'en acheter; dans la négative, le Canada se retrouvera sans industrie du bœuf.

M. Levine: Vous savez, les lois ne pourront jamais atteindre l'objectif dont vous parlez.

Le sénateur Molgat: J'aimerais passer à un autre sujet si vous le permettez. Pourquoi le secteur du bœuf vient-il en tête en ce qui concerne les pertes? Vous nous avez dit que vous n'essayez pas d'obtenir des bénéfices en ce qui concerne le bœuf et un de vos concurrents nous a tenu les mêmes propos. Pourquoi?

M. Levine: De nombreux articles que nous vendons au détail ne rapportent rien. Comme le gouvernement fixe le prix du beurre, vous savez le prix auquel nous le payons et celui auquel nous le vendons. Je crois que nous réalisons un bénéfice de 4c. la livre sur \$1.31 et cela ne tient même pas compte de la casse en magasin ou de l'écrasement du beurre. Nous faisons un bénéfice de 6c. seulement sur le café, quant au sucre, nous touchons à peu près 12c. En ce qui concerne les œufs, notre bénéfice s'élève à 6c. la douzaine. Par conséquent, sur le marché de détail, plus un détaillant est habile à bien manœuvrer plus il est fort financièrement. L'important c'est d'avoir suffisamment de produits dans votre magasin pour couvrir vos frais et réaliser un bénéfice.

Bien qu'avec le bœuf du point de vue des pourcentages, ou ne couvre pas ses frais, vous devez vous rappeler que c'est un article volumineux qui peut vous rapporter beaucoup. Je ne déplore pas le fait que nous vendions le bœuf en-dessous de son prix chaque jour; c'est là quelque chose que nous déterminons en fonction de ce qui est bon pour le client, pour la société et pour le pays. Si nous réalisions plus de bénéfices sur le bœuf, nous vendrions d'autres produits moins cher. Comme nous ne voulons pas aller au-delà du minimum que nous nous sommes

[Text]

Senator Molgat: The very fact that beef is picked as the loss-leader, does that not then work its way back through the whole chain of beef production and end up by the producer getting a lower price than he would normally be entitled to?

Mr. Levine: No, I think he should be better off. At a given price we move a lot of beef.

Senator Molgat: He ends up by losing more money per animal the more animals he sells on that basis.

Mr. Levine: I would like to think that they can make money. I don't think it is any fun for anybody to work fifty-two weeks a year and lose money. I am saying to you, openly, that our company would be most happy to help the grower make money, but going back to years when 1,300 cattle were killed in one week and comparing it with what is being killed now, there must have been some times when they made money or they would not have grown. When you cry wolf too many times it becomes unbelievable too. We do not know the true costs, and to my knowledge they are not prepared to give us the true costs and what they need. In our present system, if true costs were available I would support a floor price at that given price if it was a true price, and yet keep the system competitive so that they have to be efficient; through the system, they have to look for new ways of raising cattle cheaper through the system, because the system can be bogged down to where everybody pays too much because of the inefficiencies of the system. That is the fear I have, that that may happen, and that would be disastrous, I think, for the country and for the consumer.

The Chairman: Would the floor price that you have in mind be a legislated floor price?

Mr. Levine: No.

The Chairman: Or would it be something whereby Steinberg's and others would say, "The farmer has to have this much and we darned well aren't going to try to get it for less"?

Mr. Levine: That would be the behaviour.

Senator Molgat: That would be the price set on Thursday morning?

Mr. Levine: No. That would be the price set at the auction market. The buyers would have to be told, "Don't go below 42 cents. That is the price. You can go higher but you can't go lower." It is the behaviour I am talking about. It could be done, and I think it could be done easily, but some philosophies right down the road have to be changed. You may have to change even some of the consumers trying to get after price-fixing. That may be in the realm of price-fixing; I don't know. I have been intrigued about that for a long time, knowing the dilemma the producers say they are in, not only beef but other products as well. I think it could be worked; I really do.

[Traduction]

fixés, nous aimerions vendre un autre produit à un prix plus raisonnable.

Le sénateur Molgat: Le fait même que le bœuf soit choisi comme indicateur de perte ne le ramène-t-il pas au début de la chaîne de la production où, finalement, le producteur obtient un prix inférieur à celui auquel il aurait normalement droit?

M. Levine: Non, je crois qu'il obtient un meilleur prix. A un prix donné, nous vendons beaucoup de bœuf.

Le sénateur Molgat: Sur cette base, plus il vend d'animaux, plus il perd de l'argent par tête de bétail.

M. Levine: J'aimerais penser qu'ils peuvent faire des bénéfices. Je ne crois pas qu'il soit agréable pour personne de travailler cinquante-deux semaines par année et de perdre de l'argent. Franchement, notre société serait très heureuse d'aider l'engraisseur à faire des bénéfices, mais si nous revenons aux années où l'on tuait 1,300 têtes de bétail en une semaine comparativement, à ce que nous tuons à l'heure actuelle, il ont certes dû faire des bénéfices à un moment donné, car ils ne seraient certainement pas arrivés au niveau où ils se trouvent à l'heure actuelle. Lorsque vous criez trop fort trop souvent, on finit par ne plus vous croire. Nous ignorons les coûts véritables et, à ma connaissance, ils ne sont pas disposés à nous en faire part et à nous dire ce dont ils ont besoin. Dans le cadre de notre système, s'il était possible d'obtenir les coûts véritables, j'appuierais un prix minimum à ce prix donné, s'il s'agissait d'un prix véritable, et conserverait la concurrence pour les obliger à être efficaces; Ils doivent tâcher de trouver de nouvelles méthodes moins coûteuses d'engraissement, car le système peut s'enliser au point où tout le monde paiera trop cher à cause de l'inefficacité du système. J'ai peur que cela ne se produise; ce serait désastreux, à mon avis, tant pour le pays que pour le consommateur.

Le président: Le prix minimum auquel vous pensez serait-il fixé par la loi?

M. Levine: Non.

Le président: Découlerait-il plutôt du fait que Steinberg et d'autres sociétés auraient déclaré: «L'exploitant agricole doit recevoir tel montant et nous n'essaierons pas de l'obtenir à un prix inférieur?»

M. Levine: C'est cela.

Le sénateur Molgat: Il s'agirait du prix fixé le jeudi matin?

M. Levine: Non. Il s'agirait du prix fixé à l'encan. Il faudrait dire aux acheteurs: «Ne descendez pas plus bas que 42c. C'est le prix. Vous pouvez monter mais ne descendez pas plus bas.» C'est de ce comportement que je parle. Cela pourrait se faire et, à mon avis on pourrait y arriver facilement, mais il faut changer certains principes. Il faudra peut-être même changer certains consommateurs qui essaient de s'occuper de la fixation des prix. Ce pourrait être dans le domaine de la fixation des prix, je ne sais pas. Cela m'intrigue depuis longtemps, connaissant le dilemme dans lequel se trouvent les producteurs, non seulement en ce qui concerne le bœuf mais d'autres produits. Je crois que cela pourrait fonctionner; je le crois vraiment.

[Text]

The Chairman: How many companies would have to agree to this kind of thing being done to make it effective? I do not think you have thousands of buyers making it effective, and the major buyers don't go into that kind of number.

Mr. Levine: Look at the kill of Canada Packers and Burns in western Canada, and then rationalize how many buyers you would need to do that. Taking both kills together, I imagine they kill about 60 per cent of western cattle. The last count I looked at it was 60 per cent for those two companies.

The Chairman: I think that might work. If it were being worked, I think you would have to adjust the kind of imports you were getting so that you were not deluged by something that undercut the floor; or perhaps the behaviour pattern would be that they, as you are, would buy Canadian, looking after Canadian producers, and whatever happens after that is after that but the first thing is to see that the Canadian producer gets the kind of price you are talking about.

Mr. Levine: I know, but if you look at the Canadian retail picture you would have to speak to three retailers and say, "Would you support the Canadian market for a year or two to see how this works? Never mind legislation; never mind American beef. Let's see what happens if you behave in that fashion." I fantasize with myself; I am only fantasizing now, but I am saying that I think it goes back to the behaviour and what goals Canada is going after. Where do we want to end up in the agricultural end of the business?

Senator Molgat: If the merchandiser at the other end found that his competitor was ten cents below him you would pretty soon deal with that.

Mr. Levine: Absolutely, that is right, but it does not have to be.

Senator Olson: I should like to ask one more question about the United States price influence. I appreciate that most of the time you do not buy any from the United States, and indeed that your practice is not to buy it there at all. You say it has not happened for a long time, but you want to know what your competition is doing. Could you give us any figures on how much spread it takes now before it would attract some shipments from the United States?

Mr. Levine: I think the last time we looked at it there was a three cents duty on beef coming in. The exchange rate brings it down, so actually right now we could bring beef in from the United States because of the exchange rate, but we are not interested in it. People could bring beef in from the United States. What concerned me this morning, when coming up here, was that beef is getting to be a very high price, based on our behaviour again. It could be 91 cents this week. Don't forget, the behaviour of the consumer comes into what I am talking about. If in the next two weeks the consumer starts yelling that her prices are too high and resistance builds up, you are going to force some retailer in Canada to go to the United States.

[Traduction]

Le président: Combien de sociétés devront accepter cet état de choses pour que cela soit efficace? Je ne crois pas que vous ayez des milliers d'acheteurs pour en assurer l'efficacité et les acheteurs importants ne sont pas aussi nombreux.

M. Levine: Songez aux nombres de bêtes que tuent Canada Packers et Burns dans l'Ouest du Canada et songez ensuite au nombre d'acheteurs dont vous auriez besoin pour parvenir à vos fins. Les deux sociétés tuent environ 60 p. 100 du bœuf de l'Ouest.

Le président: Je crois que cela pourrait fonctionner. Le cas échéant, je crois qu'il vous faudrait rajuster vos importations afin de ne pas être inondé de produits dont le prix déferait le minimum fixé; ou peut-être comme vous décideraient-ils d'acheter des produits canadiens, rechercheraient-ils les producteurs canadiens peu importe ce qui se produira; l'important c'est de veiller à ce que les producteurs canadiens obtiennent les prix dont vous parlez.

M. Levine: Je sais, mais si vous étudiez le marché du détail canadien, il vous faudra alors parler à trois détaillants et leur dire: «Appuieriez-vous le marché canadien pendant un an ou deux afin de voir ce qui se produira? Peu importe les mesures législatives; peu importe le bœuf américain. Voyons ce qui arrivera, si vous le faites.» Je rêve moi-même; je suis simplement en train de rêver, mais à mon avis cela revient au comportement et aux objectifs visés par le Canada. Où voulons-nous en arriver dans le domaine de l'agriculture?

Le sénateur Molgat: Si le marchandiseur découvre que son concurrent offre dix cents de moins que lui, vous le saurez rapidement.

M. Levine: Vous avez tout à fait raison, mais cela ne se produira pas nécessairement.

Le sénateur Olson: J'aimerais poser une autre question au sujet de l'influence des prix du bœuf américain. Je suis heureux que la plupart du temps, vous n'achetiez pas de bœuf des États-Unis et qu'en fait, votre politique soit de n'en pas acheter du tout dans ce pays. Vous mentionnez que vous ne vous êtes pas approvisionnés depuis longtemps aux États-Unis, mais que vous désirez savoir où en est votre concurrence. Pouvez-vous nous dire où doit se situer aujourd'hui l'écart dans les prix pour intéresser les expéditeurs américains à notre marché?

M. Levine: Je crois que la dernière fois que nous avons étudié la question, on imposait des droits de douane de 3c. sur le bœuf qui entrait au Canada. Le taux de change actuel réduit ces droits de douane de sorte qu'en réalité, nous pourrions acheter du bœuf des États-Unis à cause précisément de ce taux de change avantageux, mais cela ne nous intéresse pas. Ma préoccupation ce matin en me rendant ici venait de ce que le bœuf va se vendre à un prix très élevé et ce, à cause de notre attitude, encore une fois. Le bœuf se détaillera peut-être 91c. cette semaine. Mais n'oubliez pas une chose, l'attitude du consommateur entre aussi en ligne de compte dans mes considérations. Si au cours des deux prochaines semaines, le consommateur commence à se plaindre de prix trop élevés et qu'il refuse d'acheter du bœuf trop cher, certains détaillants canadiens seront forcés d'acheter leur bœuf des États-Unis.

[Text]

Senator Olson: How much would a comparable carcass be selling for in the United States now, wherever you buy it—Chicago, Omaha?

Mr. Levine: I can't tell you. I did not look at the market, coming up, so I could not tell you. I really don't know. I could have brought it here.

Senator Olson: Do you know, from your observation of other buyers, whether there is any United States beef coming in now since ours moved up a little in the last couple of weeks?

Mr. Levine: Not yet. You can't do that in two weeks. You need four weeks, because you have to go to the Americans, you have to get Canadian people to allow the beef to come in. It is difficult bringing it in.

Mr. Massé: You also have to get a certificate.

Senator Olson: These are health problems?

Mr. Massé: You have to get a certificate that they are free from D.S. Also, only certain growers might be able to supply beef with that kind of certificate.

Senator Olson: But given the duty and the rate of exchange, which is somewhere between 10 and 12 per cent, would you know offhand how much in Canadian dollars Canadian beef could be over the American beef in American dollars before it would start to attract your competitors to bring some in?

Mr. Levine: I really don't know. I could furnish you with that, but I don't know now.

Senator Olson: But you are pretty sure none has come in recently?

Mr. Levine: As far as I know none has come to eastern Canada at all.

The Chairman: We have heard a lot over the years about rebates on freight kickbacks on freight, coming into the Montreal market. Are you people in on that sort of thing?

Mr. Levine: We sure are. It is not kickbacks.

The Chairman: It has been called that, or rebates. You can put any name you like on it. I am not trying to label it as anything in particular. I am just identifying it to you.

Mr. Levine: I have brought a document showing one of the things I think Mr. Chambers said you would be interested in. In 1969 there was a change in freight rates that the railways introduced. At that time they were getting cars at 28,000 pounds, and they said if cars were brought in at 36,000 pounds there could be a saving on the freight rate. At that time Canada Packers came to us and said that they were prepared to ship beef from their facility in 36,000 pounds carcass weight

[Traduction]

Le sénateur Olson: Combien se vend une carcasse comparable aux États-Unis aujourd'hui, qu'on l'achète à Chicago ou à Omaha?

M. Levine: Je ne peux pas vous dire. Je n'ai pas examiné les données du marché avant de venir témoigner; je ne le sais vraiment pas. J'aurais pu cependant apporter ces données avec moi.

Le sénateur Olson: D'après ce que vous avez pu observer des autres acheteurs, est-ce que vous savez si du bœuf américain entre sur notre marché maintenant, étant donné que le prix de notre bœuf a augmenté un peu au cours des deux dernières semaines?

M. Levine: Pas encore. Cela ne se produit pas en deux semaines, on doit compter quatre semaines parce qu'il faut d'abord se rendre aux États-Unis et que les autorités canadiennes autorisent l'entrée du bœuf américain au pays. Il est difficile d'introduire du bœuf sur notre marché.

M. Massé: Il faut aussi obtenir un certificat sanitaire.

Le sénateur Olson: Vous faites allusion aux problèmes sanitaires, n'est-ce pas?

M. Massé: Vous devez obtenir un certificat attestant que l'animal est en parfaite santé. De plus, seuls certains éleveurs pourront vendre du bœuf et être munis de ce certificat.

Le sénateur Olson: Mais compte tenu des droits de douane et du taux de change, qui se situe entre 10 p. 100 et 12 p. 100, pouvez-vous nous donner immédiatement en dollars canadiens, la valeur du bœuf canadien par rapport à celle du bœuf américain, en dollars américains, avant que vos concurrents s'intéressent à notre marché?

M. Levine: Je ne sais réellement pas. Je pourrais vous fournir ces données, mais je ne les ai pas actuellement.

Le sénateur Olson: Mais vous êtes presque certain qu'il n'y a pas de bœuf américain qui est entré sur notre marché récemment?

M. Levine: A ce que je sache, il n'y a pas de bœuf américain qui est entré sur le marché de l'Est du Canada, absolument pas.

Le président: On a entendu beaucoup de choses au fil des ans concernant des réductions sur le fret qui entrerait sur le marché de Montréal. Messieurs les témoins qui êtes ici aujourd'hui, participez-vous à ce genre de transactions?

M. Levine: Bien sûr, mais il ne s'agit pas de réductions.

Le président: C'est comme ça qu'on les a appelées. On peut aussi parler de rabais si vous préférez; je n'essaie pas d'apposer d'étiquette particulière à ces actions. Je vous fais simplement part de la situation.

M. Levine: J'ai apporté aujourd'hui un document traitant d'un sujet qui vous intéressera, à ce que m'a dit M. Chambers. En 1969, les sociétés ferroviaires ont modifié leurs tarifs de transport des marchandises. A cette époque, on pouvait charger 28 000 livres de viande dans les wagons et les sociétés ont dit que si l'on pouvait porter cette capacité à 36 000 livres il y aurait réduction des tarifs. A ce moment-là, la société *Canada Packers* nous a informées qu'elle acceptait d'expédier du bœuf

[Text]

if we were prepared to take it in at our end. They suggested that because there was a freight rate difference, they would share the difference with us because they would have some hard work to do and we have some work to do.

I have a letter here, dated January 7, 1969, from Canada Packers which brought these things to our attention and gave us a chart on the savings of freight rate. We looked at it and we had to make some changes in our warehouse, which we did, and we shared the freight rate with them on a 60-40 split. That went on for one year, and on November 30 we got a letter from Canada Packers stating that they had recently discovered that a competitor was splitting the freight rate savings on heavy truck and carloads of beef 75 per cent to the buyer and retaining only 25 per cent to itself, and effective immediately Canada Packers also wanted to put that plan in. So the savings on freight rate is an efficiency factor. It really has nothing to do with either the growing or killing of cattle, but is involved with the technology that came into being and reduced material handling of the carcass coming in from western Canada. The moneys that we get from the savings due to technology introduced by the railways go into our profit of our meat department and are found down at the bottom line. If we did not have those moneys, we would just have to raise prices, because it is not extra and above what we need for our normal and adequate return on investment.

So I would be very comfortable with what we have been doing, and very comfortable in how it came about. If I would not accept, or said I would cut out this splitting of the freight rate with the packer, the only people who would benefit would be the packers. I am not Santa Claus, so I do not intend to do it.

Senator Olson: Is the total amount of beef now shipped in these heavier cars in such a way that it could just be a slightly lower freight rate rather than a split on what was I presume, originally the actual savings between a 28,000-pound car, or whatever, and some heavier car? Do they go up to as much as 60,000 pounds now?

Mr. Levine: Yes; and when it goes up to 60,000 pounds, when we can do it we have the same split. It is very difficult to take a 60,000-pound car, but we would. You see, I look at the freight rate difference in the same way as we buy other products. We buy products in the United States and our traffic department consistently looks at how to get product from the United States—Florida, California, Arizona—even Mexico, the cheapest way on up to our market, and the money they can save for us by being smart as to how to bring it up gives us the product at a cheaper cost, and we sell it based on that cost. I look at the technology changes in the Canadian freight rate in the same way, as a technological change having nothing to do with what the packer or the grower is doing. It is with respect to the freight rate that we were able to take advantage of the technology, to the benefit of both the packer and ourselves. So it has nothing to do with the prime producer, the packer or the

[Traduction]

en carcasses à coups de 36 000 livres si nous étions prêts à l'acheter. Puisqu'il y avait une différence dans les tarifs de transport, *Canada Packers* nous a proposés de partager cette différence, parce que nous pouvions en profiter tous deux.

J'ai en ma possession une lettre du 7 janvier 1969 de la *Canada Packers* dans laquelle la société nous fait part de ses intentions et nous donne un tableau des économies de tarifs. Nous avons étudié la proposition de la société, avons dû effectuer certaines modifications à notre entrepôt et avons partagé les tarifs, selon un rapport 60 p. 100/40 p. 100. Cette situation a duré un an et le 30 novembre, *Canada Packers* nous faisait parvenir une autre lettre dans laquelle elle disait avoir découvert récemment qu'un concurrent partageait les économies de tarifs de transport par camion et wagon, sur une base de 75 p. 100 pour l'acheteur et de 25 p. 100 pour la société; cette dernière nous mentionnait en outre qu'à partir de ce moment-là, elle souhaitait que nous adoptions le même régime. Les économies de tarifs de transport sont donc efficaces. Cet éminent n'a absolument rien à voir avec l'élevage ou l'abattage du bétail, mais plutôt avec la technique qui a été mise au point et qui a permis de réduire la manutention des carcasses provenant de l'Ouest canadien. Les économies que nous réalisons ainsi grâce aux techniques mises sur pied par les sociétés ferroviaires sont intégrées aux bénéfices de notre service des viandes et revêtent une importance capitale. Sans cet argent, nous serions obligés d'augmenter les prix, parce que notre revenu est inférieur au rendement normal et adéquat dont nous avons besoin.

Je n'ai donc aucun remords quant à la politique que nous avons adoptée ni en ce qui concerne son adoption. Si je n'avais pas accepté de partager les économies de tarifs avec les conditionneurs, il auraient été les seuls à pouvoir profiter de ces économies. Je ne suis pas le Père Noël et je n'ai pas l'intention de jouer ce rôle non plus.

Le sénateur Olson: Est-ce que la quantité totale de bœuf qui est maintenant expédiée dans ces wagons de plus grande capacité, permet de réaliser les économies dont vous parliez tout à l'heure, par opposition au coût d'utilisation de deux wagons de capacité moindre? Peut-on expédier jusqu'à 60,000 livres de bœuf par wagon maintenant?

M. Levine: Oui, lorsque nous avons des wagons de 60,000 livres, nous procédons à la même division, lorsque cela est possible. Il est extrêmement difficile de prendre un wagon de 60,000 livres, mais nous le faisons. Je considère la différence dans les tarifs de transport de la même façon que nous achetons les autres produits. Nous faisons l'acquisition de ces derniers aux États-Unis et notre service du trafic étudie constamment comment il est possible de les acheminer à meilleur compte jusque sur nos marchés, à partir des États-Unis, de la Floride, de la Californie, de l'Arizona et même du Mexique. Les bénéfices ainsi réalisés sur le transport nous permettent d'avoir le produit à meilleur compte et nous le vendons en nous fondant sur ce coût. Je considère les changements technologiques dans les tarifs de transports canadiens comme n'ayant rien à voir avec les activités des entreprises de salaisons ou des éleveurs. Ce sont les tarifs de transport qui nous permettent de

[Text]

wholesaler with respect to price. I am saying that the saving in that technology goes into the price of doing business.

Senator Olson: That is why I asked the question; it has become standard practice. You have the heavier cars, and I believe some trucks take heavier loads, and the packers have adjusted their facilities so that they can load them. Why the complication of rebates and so on? Why don't they just lower the freight rate to take care of the advanced technology? As a matter of fact, I believe the railways did lower the freight rate, and they do, in fact, haul it at less per pound than they did—or it did not increase as much.

Mr. Levine: That is right; they do.

Senator Olson: So why don't we just lower the freight rate, rather than charge what is now almost an artificial higher price based on a 28,000-pound car and then work out some formula for splitting the savings between that and a heavier car? Has it not been going on long enough now that it can be set into a very simple rate for the cars, rather than all this very complicated mixture?

Mr. Levine: Yes, it could be done in that manner. The rate could be set, rather than on 28,000 pounds, on 30,000 pounds, and that could be added into the cost, but actually we get it at the lower cost. Yes; we would be willing to do that, if we could accomplish it without us being uneasy that eventually all that money would go back to the packers and they would be the only ones to gain from the new technology which was introduced in 1969.

Senator Olson: But you know what the freight rate is on beef coming from the west.

Mr. Levine: Could you do that now, Mr. Veilleux, bringing it into Montreal at the rate on 30,000 pounds and having no rebates?

Mr. Veilleux: Yes; we could ask them.

Mr. Massé: We could do that, but it would come to the same thing.

Mr. Levine: The point is interesting.

Senator Olson: There is some suspicion, at least, if I may put it that way, that there is some kickback in the business. I accept your explanation, please believe me, that it all gets caught up in the total cost of your product laid down, in any event. However, as it is now standard practice it seems to me that a rate with what are referred to as rebates and sometimes worse, such as kickbacks and so on, has a wrong connotation on it.

Mr. Levine: What you are saying is very interesting and I believe you are right. Canada Packers wanted to charge us the

[Traduction]

tirer profit de la technologie, tant à l'avantage de l'entreprise de salaisons que de nous-mêmes. Cela n'a donc rien à voir avec le producteur primitif, l'entreprise de salaisons ou le grossiste, en ce qui concerne le prix. Ce que je veux dire c'est que les économies que permet cette technologie entrent dans le prix de réalisation des affaires.

Le sénateur Olson: C'est la raison pour laquelle j'ai posé la question; ce processus est devenu une pratique courante. Vous possédez les wagons les plus lourds et je crois que certains camions peuvent transporter des charges plus lourdes, de sorte que les entreprises de salaisons ont modifié leurs installations, afin de pouvoir les charger. Pourquoi ces complications de remises, etc.? Pourquoi n'abaissent-elles pas simplement les tarifs de transport pour tenir compte des progrès de la technologie? En fait, je crois que les chemins de fer ont abaissé leur tarif de transport et le prix de revient de l'acheminement par livre a baissé, ou n'a pas augmenté dans de telles proportions.

M. Levine: C'est exact.

Le sénateur Olson: Pourquoi donc n'abaissons-nous pas le tarif de transport plutôt que de demander ce qui est maintenant presque un prix artificiel plus élevé qui est basé sur un wagon de 28,000 livres, et ensuite pourquoi ne pas mettre au point une formule pour diviser les économies réalisées entre ce système et un wagon plus lourd? Cela n'a-t-il pas duré assez longtemps pour que nous puissions maintenant établir un tarif très simple pour les wagons plutôt que d'utiliser tout ce mélange extrêmement complexe?

M. Levine: Oui, on pourrait procéder ainsi. Plutôt que d'être fixé sur 28,000 livres, le tarif pourrait l'être sur 30,000, et cela pourrait s'ajouter au coût mais, en fait, nous obtenons un coût plus faible. Oui, nous consentirions à adopter ce système si nous ne redoutions que tous les bénéfices n'en reviennent éventuellement aux entreprises de salaisons qui seraient les seuls à tirer partie de la technologie qui a été introduite en 1969.

Le sénateur Olson: Mais vous savez quel est le tarif de transport qui s'applique au bœuf en provenance de l'Ouest.

M. Levine: Pourriez-vous appliquer le système en ce moment, M. Veilleux, et transporter le bœuf à Montréal au tarif de 30,000 livres sans avoir des remises?

M. Veilleux: Oui, nous pourrions le leur demander.

M. Massé: Nous pourrions le faire, mais cela équivaudrait à la même chose.

M. Levine: La question est intéressante.

Le sénateur Olson: Si je peux m'exprimer ainsi, il y a une certaine suspicion qu'il y ait quelques ristournes dans cette affaire. J'accepte votre explication je vous prie de me croire, selon laquelle, dans tous les cas, tout est englobé dans le coût total de votre produit. Toutefois, comme il s'agit maintenant d'une pratique normale, il me semble qu'il y a quelque chose qui cloche lorsqu'on fait allusion à des remises et parfois pire, des ristournes etc. par rapport au tarif.

M. Levine: Ce que vous dites est très intéressant et je crois que vous avez raison. Canada Packers voulait nous facturer le

[Text]

28,000-pound rate and keep the technology changes, to which we objected and said, "Nothing doing!"

Senator Olson: I understand that.

Mr. Levine: But you are saying, take the cost of the beef and add the lower cost of freight and let that come in. Yes, we could look at that, and I certainly will look at it to see whether it is possible to do that. That is a good idea, and we will look at it and see if we will do it.

The Chairman: Are there further questions?

Senator Molgat: Mr. Chairman, when we had some of the Montreal wholesalers speaking to us they indicated that they operate on a 3-cent margin, which is the standard. Is that your experience?

Mr. Levine: That is what we hear; we heard it was 3 cents. We also heard, and we are looking into this, that the brokers get a quarter of one per cent. We do not get that quarter of one per cent, because we are not a broker. However, one of the retailers in Montreal just formed a dummy company and made itself a broker to gain that one-quarter of one per cent. I have not done it yet; somehow it does not lie good with me, but I may have to do it because of what the industry leads us to do, because right now one of our competitors in Montreal is still buying and getting the quarter of one per cent. They use another name and say they are a brokerage house.

The Chairman: From whom do they get the quarter of one per cent?

Mr. Levine: From the packer. That behaviour allows the system to be dirty. We have not done it, although we have asked our lawyers to look into it. We may have to do it, because a quarter of one per cent is a lot of money. The three cents is what they feel they need for bringing it in, doing the paper work, and sending it out to their independents. This is what they are telling us. We do not feel it is an exorbitant cost. It is a good figure.

Senator Molgat: The reason why there are wholesalers in the Montreal market is because there are so many independents?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: So they provide a service to the smaller independent stores, which you perform yourself?

Mr. Levine: Yes.

Mr. Massé: The door-to-door delivery, and so forth.

Mr. Levine: The reason behind our getting into meat warehousing was because there has not been a new plant built in Montreal for the past 50 years. This makes the facilities very poor.

Another factor was because they refused to put rails in their trucks. They put the beef on the floor of the truck, and when the meat was delivered in the summer, during 80 degree weather, it came into the store sticky and wet and it was poor beef. We could not get them to rail or refrigerate their trucks,

[Traduction]

tarif de 28,000 livres en gardant les changements technologiques, ce à quoi nous avons formulé des objections et déclaré «rien à faire!»

Le sénateur Olson: Je comprends.

M. Levine: Mais vous dites de prendre le coût du bœuf, d'ajouter le coût le plus faible du transport, et de calculer sur cette base. Oui, nous pourrions examiner ce système pour voir s'il est possible de le réaliser. C'est une bonne idée et nous étudierons la question pour voir si cela est faisable.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, lorsque nous avons discuté avec certains des grossistes de Montréal, ils nous ont indiqué que leur marge est de 3c. ce qui est normal. Êtes-vous de cet avis?

M. Levine: Nous avons bien entendu parler de 3c. Nous avons également appris, et nous examinons cette question, que les courtiers obtiennent un quart de 1%. Nous n'obtenons pas ce quart de 1% parce que nous ne sommes pas des courtiers. Toutefois, un des détaillants de Montréal vient de former une compagnie prête-nom et s'est fait courtier pour obtenir ce quart de 1%. Je n'ai pas fait de même pour l'instant, cela ne me plaît pas dans une certaine mesure, mais je peux être obligé d'y avoir recours étant donné ce que l'industrie nous impose, et qu'à ce moment même un de nos concurrents de Montréal procède toujours à des achats et obtient ce quart de 1%. Il utilise un autre nom en disant qu'il s'agit d'une entreprise de courtage.

Le président: De qui obtiennent-ils le quart de 1%?

M. Levine: De l'entreprise de salaisons. Un tel comportement discrédite le système. Nous n'y avons pas eu recours, bien que nous ayions demandé à nos avocats de l'étudier. Nous serons peut-être obligés de l'adopter parce que le quart de 1% représente beaucoup d'argent. Ils estiment avoir besoin de 3c. pour le transport, l'administration et la distribution à leurs clients. C'est ce qu'ils nous disent et nous ne pensons pas que le coût soit exorbitant. Le chiffre est satisfaisant.

Le sénateur Molgat: La raison pour laquelle il y a des grossistes sur le marché de Montréal est due au fait qu'il y a un si grand nombre de clients indépendants?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Ils fournissent donc un service aux petits magasins indépendants, ce que vous faites vous-même?

M. Levine: Oui.

M. Massé: La livraison porte à porte, etc.

M. Levine: La raison pour laquelle nous avons entrepris l'entreposage de la viande est due au fait qu'il n'y a pas eu de nouvelle installation construite à Montréal au cours des 50 dernières années; les installations sont donc très mauvaises.

Un autre facteur est qu'ils ont refusé d'installer des traverses dans leurs camions. Ils déposent le bœuf sur le plancher et, en été, lorsque la viande est livrée par des températures de 80 degrés, elle arrive au magasin gluante, humide et c'est vraiment du bœuf en mauvais état. Nous n'avons pas pu les

[Text]

so we put a meat warehouse in. Now, instead of paying them the three cents, the same three cents becomes our cost. We service our stores with much better beef now. We put rails in our trucks and in our stores to keep the meat clean and dry. That is why we started in this business. It did not have anything to do with integration; it was in an attempt to get better meat to our consumers.

The Chairman: I wonder whether you would mind leaving this correspondence for our records.

Mr. Levine: I will make a copy of it and send it to you tomorrow.

Senator Molgat: Mr. Levine, you referred to a document which is in front of you. I am wondering whether we have a copy of that.

Mr. Levine: I don't know.

The Chairman: Would you mind making a copy of that and sending it to the Committee?

Mr. Levine: Yes.

The Chairman: Thank you.

On behalf of the Committee, I should like to thank you for the excellent presentation you have made today. The Committee has received a great deal of evidence which will help it in the kind of exercise it has undertaken, which is to bring as much benefit as we can to the beef system in Canada.

Mr. Levine: As I said at the outset, I will do anything I can to make the system more viable. I think I owe it to Canada. Our company feels, as a corporate citizen of Canada, that we should make that input. I was very pleased to appear before the Committee. I hope I have clarified some issues for you, and if there are any further issues, I will be more than pleased to assist you with them.

The Committee adjourned.

[Traduction]

amener à installer des traverses dans leurs camions ou à les réfrigérer de sorte que nous avons installé un entrepôt pour la viande. En ce moment, au lieu de leur payer les 3c., cette somme constitue nos frais. A l'heure actuelle nous desservons nos magasins avec un bœuf de bien meilleure qualité. Nous avons installé des traverses dans nos camions et dans nos magasins afin de maintenir la viande propre et sèche. C'est la raison pour laquelle nous avons mis sur pied cette entreprise. Elle n'a rien à voir avec l'intégration; il s'agissait simplement d'une tentative en vue de fournir de la viande de meilleure qualité à nos consommateurs.

Le président: Je me demande si vous verriez des inconvénients à nous laisser cette correspondance pour nos dossiers.

M. Levine: J'en ferai une copie et je vous l'expédierai demain.

Le sénateur Molgat: Monsieur Levine, vous avez fait allusion à un document qui se trouve devant vous. Je me demande si nous en avons une copie.

M. Levine: Je ne sais pas.

Le président: Auriez-vous l'obligeance d'en faire une copie et de l'envoyer au Comité?

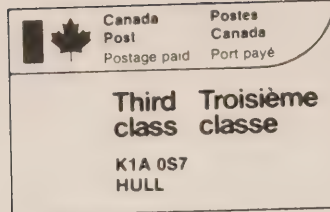
M. Levine: Oui.

Le président: Je vous remercie.

Au nom du Comité je désire vous remercier de l'excellent exposé que vous avez fait aujourd'hui. Le Comité a reçu un grand nombre de témoignages qui l'aideront dans la tâche qu'il a entreprise et qui consiste à favoriser autant qu'il est possible le système de livraison du bœuf au Canada.

M. Levine: Comme je l'ai déclaré au début, je ferai tout ce qui est dans mes moyens pour rendre le système plus viable. Je crois devoir cela au Canada. Notre société, en tant que société canadienne pense que nous devons apporter cette contribution. J'ai été très heureux de comparaître devant le Comité. J'espère que j'ai éclairci pour vous quelques questions et, s'il en surgissait d'autres, je serai extrêmement heureux de vous aider à les résoudre.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From Steinberg's Limited, Montreal, Quebec:

Mr. Jack Levine, Executive Vice-President, Retailing;

Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager; and
Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager.

De Steinberg's Limited, Montréal, Quebec:

M. Jack Levine, vice-président administratif, service au détail;

M. Guy Massé, acheteur en chef d'épicerie; et
M. Serge Veilleux, acheteur en chef de la viande.



Government
Publications

Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, March 8, 1978

Le mercredi 8 mars 1978

Issue No. 6

Fascicule n° 6

Complete Proceedings on:

Matters relating to the
strike of beef producers
in Saskatchewan and Manitoba,
and to the export-import of
beef.

Seul et unique fascicule sur:

Les questions relevant de la
grève des producteurs de
bœuf en Saskatchewan et
au Manitoba, ainsi que l'exportation
et importation du bœuf.

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déférées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déférés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MARCH 8, 1978

(15)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 5:10 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson, Williams and Yuzyk. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Austin, Bonnell, Buckwold, McElman and Riley. (5)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee considered matters relating to the strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba and to matters relating to the exportation and importation of beef from and into Canada.

Appearing: The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., Minister of Agriculture.

The Minister made a statement and answered questions.

At 6:30 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 8 MARS 1978

(15)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 17 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson, Williams et Yuzyk. (10)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Austin, Bonnell, Buckwold, McElman et Riley. (5)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, Directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité étudie les questions concernant la grève des producteurs de bœuf en Saskatchewan et au Manitoba, ainsi que l'exportation et importation du bœuf.

Comparait: L'honorable Eugene F. Whelan, c.p., ministre de l'Agriculture.

Le Ministre fait une déclaration et répond aux questions.

A 18 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, March 8, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 5 p.m. to examine matters relating to the strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are delighted to have with us this afternoon the Honourable Eugene Whelan, the Minister of Agriculture. Our debate in the Senate last night has not only received a lot of attention in the media but it is receiving a lot of attention now in the places that count.

As you know, Senator Molgat raised, as a matter of urgent public importance, in the Senate last night the question of the strike in western Canada among beef producers and the urgent need to bring about policies to improve the position of the beef industry in this country.

As senators know, and as the minister knows, the Senate Agriculture Committee brought in a report dealing with the question of imports and made a number of recommendations. As I read it, one of the chief demands of the producers who are on strike is to have in place a beef import act which will control imports into this country. I would read it that they wish a reduction in those imports by basing the quotas on a reasonable historic figure, and they want other action by the government, by way of stabilized prices, and more certainty in providing actual support prices under the stabilization program.

Without further ado, I think we can ask the minister to inform the committee how he is getting along on the whole question of bringing forward a beef import bill to be enacted into a beef import law, because this does seem to be an almost unanimous demand by beef producers.

Mr. Minister.

The Hon. Eugene F. Whelan, Minister of Agriculture: Mr. Chairman, it is indeed a pleasure to be here. I have just come from another meeting at which the Leader of the Government in the Senate presented me with a copy of last night's *Debates of the Senate*. I did not have time to read it completely, but I found what I did read quite interesting.

I think it is good that you have this concern, and I say that first and foremost, because, although there is a great deal of talk in Canada about many people being on the poverty line, or below or just above the poverty line, I know, as Minister of Agriculture, that there are many cow-calf operators without any other source of income who are much below the poverty line, whose income last year was zero or even minus zero, because in some instances they were living on borrowed money, either several hundreds of dollars or several thousands of dollars.

I can say, however, that great disunity exists, not only among beef producers but among politicians and farm leaders

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 8 mars 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 17 heures pour examiner des questions concernant la grève des éleveurs de bovins en Saskatchewan et au Manitoba.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous sommes très heureux d'avoir parmi nous cet après-midi l'honorable Eugene Whelan, ministre de l'Agriculture. Notre débat d'hier soir au Sénat a été très remarqué non seulement par la presse, mais aussi par les organismes les plus haut placés.

Comme vous le savez, le sénateur Molgat a soulevé hier soir une question urgente d'intérêt public, celle de la grève des éleveurs de bœuf dans l'Ouest du Canada, et la nécessité pressante de mettre en œuvre des programmes visant à améliorer la situation de l'industrie du bœuf au Canada.

Je n'apprendrai rien aux sénateurs ni au ministre en précisant que le Comité sénatorial de l'agriculture a présenté un rapport concernant la question des importations et qu'il a fait un certain nombre de recommandations à cet égard. D'après ce que je crois comprendre, l'une des principales revendications des éleveurs en grève porte sur l'adoption d'une loi pour contrôler les importations de bœuf au Canada. Ils semblent souhaiter une diminution des importations, en basant les contingents sur des chiffres raisonnables d'après l'expérience acquise, et ils veulent que le gouvernement prenne d'autres mesures, en stabilisant les prix et en assurant de manière plus stricte un soutien réel des prix dans le cadre du programme de stabilisation.

Je crois que nous pouvons demander sans ambages au ministre de dire à ce Comité s'il a accompli des progrès pour la présentation d'un bill sur l'importation du bœuf, qui deviendra une loi, puisque c'est, semble-t-il, l'exigence presque unanime des éleveurs de bœuf.

Monsieur le ministre.

L'honorable Eugene F. Whelan, ministre de l'Agriculture: Monsieur le président, je suis très heureux d'être parmi vous. Je viens d'une autre réunion où le leader du gouvernement au Sénat m'a donné un exemplaire des délibérations du Sénat d'hier soir. Je n'ai pas eu le temps de les lire entièrement, mais ce que j'ai déjà vu m'a paru très intéressant.

Il est bon que vous ayez de telles préoccupations, et je tiens à le dire pour commencer, parce que même si on parle beaucoup au Canada du grand nombre de personnes se situant au seuil de la pauvreté ou au-dessous, ou juste en dessus, je sais, en tant que ministre de l'Agriculture, qu'il y a un grand nombre d'éleveurs-naisseurs sans autre sources de revenus, qui se situent bien au-dessous du seuil de pauvreté, et dont le revenu l'an dernier était nul, sinon négatif, puisque dans certains cas, ils devaient vivre à partir d'argent emprunté, qu'il s'agisse de plusieurs centaines ou de plusieurs milliers de dollars!

Cependant, je peux dire qu'il y a de grandes divergences, pas seulement parmi les éleveurs de bœufs, mais aussi parmi les

[Text]

and so on, on how the problem should be solved; but at least there is a trend to look for a solution. You see that among the Saskatchewan cow-calf operators and the Saskatchewan Stock Growers Association. In fact, one group met yesterday, I believe, in western Canada and passed a motion. That sort of thing was not happening before, and I am glad to see it happening. So far as I am concerned, it is good.

You referred to the possibility of a beef import act. Well, I called it, if you remember, a meat trading authority act, because I maintained at one stage of the game that all of the red meats should be involved in it.

We are not yet in trouble with pork, but we will be before the year is over. We are not producing enough pork for our own needs in Canada today or for our export markets. Pork has not been produced at a loss in Canada for the last nine years. It has always been profitable over those years. One year it was not quite as profitable, but it still showed a net return. I am sure you would not be that concerned about beef, if it had always shown a net return, no matter how small that net might have been. So long as you had had a net return, you would have been fairly well satisfied.

I am not that worried about any producers of agricultural products in Canada who have had net returns. As long as depreciation has been taken care of, and they have had returns on their investments, returns for their managerial ability, et cetera, then, if they still have a net overall return, I think that is pretty good. Most farmers will not complain very much, if they are in that position. A meat trading authority act, or a beef import act, whatever you want to call it, will not answer all their problems. I think that to get across that kind of impression would be very wrong.

The United States has a similar law. What it does is probably allow them to plan better. It allows their trading partners to know exactly what restrictions they are under when they are exporting meat. It is that type of thing. Basically, that is what it does: it triggers automatically when certain imports become too great, but it does not have anything to do with price setting.

This is what a lot of farmers want. When I was in Senator Olson's town the other day we asked for a meeting with seven or eight beef producers. They did even better than that; they brought the whole Alberta Cattle Commission from up north. We ended up with 31 at the meeting. I had been told that only seven or eight would be at the meeting, because it was just called the day before. Some of them, not all of them, said, "Why don't you import meat into Canada like you import butter?" A lot of people are not aware that we bring in butter. If we had not had a Dairy Commission in Canada last year, butter would have been sold in Canada as on the world market, at about 33 cents a pound. That would have meant just utter chaos to the total dairy industry in Canada.

[Traduction]

politiciens, les grands agriculteurs, et ainsi de suite, sur la manière de résoudre le problème; mais il existe toutefois une tendance à vouloir trouver une solution. C'est ce que l'on constate parmi les éleveurs-naisseurs de la Saskatchewan et *Saskatchewan Stock Growers Association*. Un groupe s'est réuni hier, me semble-t-il, dans l'Ouest et il a adopté une motion. La chose ne se présentait pas autrefois, et je suis content de voir que la situation a évolué. J'estime que c'est là une bonne initiative.

Vous avez parlé de la possibilité qu'une loi régie l'importation du bœuf. Si vous vous en souvenez bien, vous en avez parlé comme d'une loi réglementant la commercialisation de la viande, parce que vous avez affirmé à un certain stade qu'il fallait qu'elle vise toutes les viandes rouges.

Nous n'avons pas encore de difficultés en ce qui concerne le porc, mais il y en aura avant la fin de l'année; nous n'en produisons pas suffisamment pour assurer notre consommation actuelle et les besoins de nos marchés d'exportation. Voilà neuf ans que le porc n'a pas été produit à perte au Canada, qu'il est rentable. Une année, la situation n'était pas tout à fait aussi bonne, mais il y avait toujours un profit net. Je suis convaincu que vous ne seriez pas aussi préoccupés au sujet du bœuf s'il avait toujours donné des profits nets, si peu élevés soient-ils. Je le répète, pour autant qu'il y ait des profits nets, les gens sont satisfaits.

Je ne suis pas vraiment inquiet pour ceux de nos agriculteurs qui réalisent des profits nets. Si leur amortissement se fait normalement, s'ils ont eu des profits sur leurs investissements, sur leur capacité de gestion et ainsi de suite, et s'ils leur reste encore un revenu global, leur situation me paraît assez bonne. La plupart des agriculteurs ne se plaindraient pas beaucoup s'ils étaient dans de telles situations. Une loi réglementant la commercialisation de la viande, ou une loi sur l'importation du bœuf, quel que soit le titre que vous vouliez lui donner, ne saurait résoudre tous leurs problèmes. Il me semble que ce serait un grave tort que de vouloir donner cette impression.

Les États-Unis possèdent une loi de ce genre. Elle leur offre peut-être une meilleure planification. Elle permet à leurs associés de savoir exactement à quelles restrictions ils sont assujettis lorsqu'ils exportent de la viande. Voilà ce qu'elle donne. Fondamentalement, elle s'applique automatiquement lorsque certaines importations deviennent trop importantes, mais elle n'a rien à voir avec l'établissement des prix.

C'est ce que demandent un très grand nombre d'agriculteurs. Lorsque j'étais l'autre jour dans la ville du sénateur Olson, nous avons demandé à rencontrer 7 ou 8 éleveurs de bœuf. Les responsables ont fait les choses encore mieux; ils ont fait venir du Nord toute la Commission des bovins de l'Alberta. En fin de compte, nous étions 31 à cette réunion, et l'on m'avait dit qu'il n'y aurait que 7 ou 8 personnes parce qu'on avait seulement lancé les invitations la veille. Un certain nombre d'agriculteurs, nous ont demandé pourquoi nous n'appliquions pas à la viande importée au Canada les conditions régissant l'importation du beurre. Un tas de gens ne savent pas que nous importons du beurre. Si nous n'avions pas eu l'an dernier de Commission canadienne du lait, le beurre se serait vendu au Canada au prix du marché mondial, à environ 33 cts la livre. Cela se serait traduit par un chaos pur et simple pour toute l'industrie canadienne des produits laitiers.

[Text]

The ones who are not even classified as industrial milk producers but who sell surplus milk into the industrial market, who are fluid milk producers and receive no direct subsidy for their fluid milk that goes into the fluid milk market—and by that I mean the milk that you drink out of a glass—would have lost income. It would have meant a loss of income to them of \$281 million, if we had not been operating under the Dairy Commission. You cannot import butter unless you go to the Dairy Commission and say, “We need so many tons of butter.” They look up the stocks that each dairy operator may have, and if they find that there is not enough they go to the Industry, Trade and Commerce people and say, “We want you to allow imported butter from Ireland or New Zealand or Australia,” wherever it is available at a proper price. They will then issue a permit for the import. But then the Dairy Commission sells that on the domestic market for the domestic going price that is set for butter. Any profits that are made from that go to the Consolidated Revenue Fund and help to defray the cost of the Dairy Commission. There are many people who do not realize that. We have been operating that way since 1965, since the Dairy Commission went into force. That was a long time before this Minister of Agriculture came along.

Now, some people want that kind of thing in the beef industry in Alberta, and one of the men who talked about this is a well-known feeder in southern Alberta. He said, “I just came back from Australia. I couldn’t believe there were so many millions of head of cattle in Australia.”

Those of you who know anything about Australia know that you can leave them on the range and just harvest them when you feel like it. On an Australian range it is not uncommon to find a steer of four or five years of age. They are still very low in price in Australia at the present time.

People talk about my restricting trade with Australia. They say I have got to restrict trade with Australia. Yet some of the very same people who say that are great promoters of the Commonwealth and of GATT. If I am going to stop trade with Australia and New Zealand, then automatically we had better be ready to pay compensation to those countries, because under the GATT rules we are subject to the payment of compensation if we curtail their exports to any extent. They are both members of the Commonwealth Trade Agreement, which we also subscribe to, and GATT. This is a very difficult position.

We raised the quota of the Oceanic countries and the other countries that trade with us in beef 1.5 per cent. The increase in consumption of beef was 4.4 per cent. Actually, according to GATT trading rules they were entitled to an increase in our quota of 4.4 per cent.

Nevertheless, I get condemned right and left for being a strong supporter of supply management. The term “supply management” does not necessarily imply an agency that takes over control of a product, such as we have in some of our

[Traduction]

Ceux qui ne sont même pas classés comme producteurs de lait dans le secteur industriel, mais qui vendent leurs excédents sur le marché industriel, qui produisent du lait liquide—celui que l’on boit—sans recevoir de subventions directes pour ce produit qu’ils placent sur le marché du lait liquide auraient perdu des revenus. Si ce secteur n’était pas régi par la Commission du lait cela aurait signifié pour eux une perte de \$281 millions. Il est impossible d’importer du beurre sans passer par cette Commission et lui préciser les quantités requises. Elle vérifie les stocks dont chacun des producteurs peut disposer et si elle constate qu’ils ne sont pas suffisants, elle s’adresse au ministère de l’Industrie et du Commerce pour lui demander d’autoriser des importations de beurre d’Irlande, de Nouvelle-Zélande ou d’Australie, là où il y en a à un prix convenable. C’est ensuite que le permis d’importation est délivré. Mais alors, la Commission du lait vend ce beurre sur le marché national au prix en vigueur sur le marché intérieur. Les profits qui en résultent vont au Fonds du revenu consolidé, et ils contribuent à assumer les coûts de la Commission du lait. Bien des gens ne savent pas cela. Nous fonctionnons de la sorte depuis 1965, depuis que la Commission du lait a été instaurée. C’était bien avant la création de ce ministère de l’Agriculture.

Actuellement, certaines personnes voudraient que ce système s’applique à l’industrie du bœuf en Alberta, et en particulier un éleveur de bovins d’embouche bien connu du Sud de cette province. Il a dit: «J’arrive tout juste d’Australie. Je ne pouvais pas croire qu’il y avait autant de millions de bovins dans ce pays.»

Ceux parmi vous qui connaissez l’Australie devez savoir qu’on peut les laisser dans les pâturages et les y reprendre au besoin. Il arrive assez souvent de trouver un bouvillon de 4 ou 5 ans dans un pâturage australien. A l’heure actuelle, le prix de ces bouvillons en Australie est très peu élevé.

Certaines personnes disent que je dois restreindre le commerce du Canada avec l’Australie. Elles disent que c’est essentiel. Pourtant ce sont parfois ces mêmes personnes qui déclarent être de fervents partisans du Commonwealth et du GATT. Si je dois cesser de faire affaires avec l’Australie et la Nouvelle-Zélande, il faudrait alors que nous soyions disposés à compenser ces pays, puisqu’en vertu de l’accord GATT, nous sommes tenus de payer une certaine compensation aux pays faisant partie de ces accords, si nous restreignons leurs exportations dans une certaine mesure. Ces deux pays ont signé, tout comme nous, l’Accord commercial du Commonwealth ainsi que l’accord GATT. C’est une situation très difficile.

Nous avons augmenté de 1.5% le contingent des pays, de l’Océanie et d’ailleurs, qui font avec nous le commerce du bœuf. L’augmentation de la consommation de bœuf a été de 4.4 p. cent. En vérité, en vertu des dispositions commerciales du GATT, ces pays avaient droit à une hausse de notre contingent de 4.4 p. cent.

Il n’en demeure pas moins qu’on m’accuse à droite et à gauche d’être un fervent partisan de la gestion de l’offre. L’expression «gestion de l’offre» ne sous-entend pas nécessairement un organisme qui prend le contrôle d’un produit, comme

[Text]

commodities now. A market can still operate in a more or less free fashion even with a supply management system.

On the question of a free market, however, I suggest you read what was stated in Washington the other day—it was covered in the local press here—about Mr. Butz removing all the controls in the United States, saying that the free market system was going to take care of the grain and beef producers in the United States. Well, it certainly has. Now Mr. Bergland has inherited all the pitfalls that Mr. Butz thought he had so easily removed under the last administration, but that offered some protection for producers. Now Mr. Bergland is in a very embarrassing position because he does not even have the programs that we have in Canada at the present time.

I now turn to imports. One of the members of our committee yesterday talked about the free market system, suggesting that this is going to take care of the producers in the next two years, in the sense of enabling them to recoup the losses that they had in the last three or four years. You know that that is the very thing I did not want to happen in the last three or four years, but when I would go to cabinet with a proposal along those lines, immediately all my cabinet colleagues would have telegrams from the Canadian Cattlemen's Association telling me not to do that. That did not make my position a whole lot easier. There were not as many people then saying that they were representing the cattlemen as there are today, either. Today it is worse in some ways but, as I said earlier, it is gratifying to see that at least they are meeting together, because they all have different ideas as to how the industry should be managed.

But let us not forget this. I had import quotas on cattle ever since August, 1974, and removed them on January 1, 1976. I reimposed them in October, 1976 that was the only time there were no import controls for what will have been a period of nearly four years as of this August. I have used some import controls that have been referred to as very restrictive, if you remember. I gave Australia and New Zealand a quota of 100 per cent of their last five years' average shipping into Canada. I did the same thing with the United States, and the same thing with Argentina for cooked meats. The United States, if you remember, retaliated, and put controls on cut beef, pork, veal, et cetera. Yet the United States did not fill one-third of its quota into Canada at that same time, though they caused chaos in our market system. I was called a trade restrictionist, and one who creates trade wars.

I do not want, Mr. Chairman, to have you and your colleagues think that I am trying to impress you as some sort of prophet, but I could see what was going to happen, because I knew what our cattle production was in Canada, and I knew

[Traduction]

c'est le cas actuellement pour certaines marchandises. Un marché peut quand même fonctionner plus ou moins librement, avec un système de gestion de l'offre.

Toutefois, en ce qui concerne la question d'un marché libre, je vous propose de lire ce qui a été déclaré à Washington l'autre jour—on en a parlé ici dans les journaux locaux—au sujet de la décision de M. Butz de supprimer tous les contrôles aux États-Unis, prétextant que le système du marché libre avantagerait les producteurs de grains et de bœuf aux États-Unis. C'est en effet ce qui s'est produit. Ainsi, M. Bergland a hérité de toutes les difficultés que M. Butz estimait avoir si facilement aplanies durant la dernière présidence, mais qui ont protégé les producteurs jusqu'à un certain point. M. Bergland se trouve maintenant dans une situation très embarrassante, parce qu'il ne bénéficie même pas des programmes que nous avons actuellement au Canada.

Un mot des importations. L'un des membres de notre Comité a parlé hier du système du marché libre, déclarant que ce système va régler le problème des producteurs dans les deux prochaines années, en leur permettant de combler les pertes qu'ils ont subies au cours des trois ou quatre dernières années. Vous savez tous que c'est la seule chose que je ne désirais pas pour les trois ou quatre prochaines années, mais si je présentais au Cabinet une proposition en ce sens, tous mes collègues recevraient immédiatement des télégrammes de l'Association canadienne des éleveurs de bétail m'enjoignant de ne pas le faire. Cela ne m'a pas beaucoup facilité la tâche. De plus, il n'y avait pas autant de personnes qu'aujourd'hui, déclarant être des représentants des éleveurs de bétail. Aujourd'hui la situation a empiré d'une certaine façon mais, comme je l'ai dit précédemment, il est réconfortant de voir qu'au moins ils se rencontrent, parce qu'ils ont tous des idées différentes sur la façon de gérer cette industrie.

Toutefois, n'oublions pas que, depuis août 1974, j'avais fixé pour les bovins, des contingents d'importation que j'ai retirés le 1^{er} janvier 1976. Je les ai rétablis en octobre 1976. C'était la seule fois où les importations n'ont pas été restreintes pour une période de près de quatre ans, à compter du mois d'août de cette année. J'ai imposé sur certaines importations des contrôles qu'on a qualifiés, si vous vous en rappelez bien, de très restrictifs. J'ai fixé pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande un contingent représentant la moyenne de leurs exportations au Canada, au cours des cinq dernières années. J'ai appliqué la même politique avec les États-Unis. J'ai également fait de même pour les viandes cuisinées d'Argentine. Si vous vous en rappelez bien, les États-Unis ont usé de représailles et ont imposé des contrôles sur les coupes de bœuf, de porc, de veau, etc. Pourtant, les exportations américaines destinées au Canada n'ont même pas atteint le tiers du contingent fixé, ce qui n'a quand même pas empêché ce pays de jeter le désordre dans notre système de marché. On m'a traité de «restrictionniste commercial» ainsi que de fomenteur de guerres commerciales.

Je ne veux pas, monsieur le président, que vous et vos collègues pensiez que j'essaye de m'imposer comme prophète, mais je voyais ce qui allait se produire, parce que je connaissais la situation du Canada et des États-Unis, quant à la

[Text]

what the production of cattle was like in the United States. You will remember that the energy crisis came along and the people in the rest of the world backed off from buying beef because they could not afford to buy it any more, they had to buy oil for the OPEC countries; and that created an even bigger problem as regards the market. I was, nevertheless, called a trade restrictionist, if you remember.

A lot of beef farmers do not remember what I did, but Mr. Gracey, of the Canadian Cattlemen's Association sent me a letter when I made a statement that I thought my action would mean \$100 million to the cattlemen. He said I was wrong and, of all things, said also that I was too conservative.

Now, I read some of the things you said last night, and it is obvious from this that there are some people who do not know what has been going on in the past history of the beef industry. The Americans said, "There was nothing wrong with what you did" but we could not let you get away with it." We could have gone to GATT for compensation with regard to that, but we did not do that to the Americans, although they damaged our market at that time substantially, not so much in the beef area but in other commodity areas. But I did have controls on them, and the very people who are saying today that they want controls now were the ones who were telling me to get out of the market and quit interfering in the international area.

So when we talk about supply management let us make a fair comparison of what marketing boards are. There are 140 marketing boards in Canada, run mostly by the provinces. I only have two marketing boards under the national Farm Products Marketing Council that I am responsible for, and I only started one of them. Senator Olson started the egg marketing board. I think it was one of the last official things he did before he left office. I formally handed over the only money we have given them, \$100,000, after I became Minister of Agriculture, to start their operation, and that is the act. We have not used one penny of tax dollars for that commodity and every one of those producers has a decent income. They have a profit system, and never in the history of this country has an hour's wages been able to buy more eggs than at the present time. You cannot find one feed manufacturer or one poultry supplier whose bills are not paid and who are not happy with the whole system. That industry is probably in the most stable and healthy condition that it has ever been in in the history of our nation. Prices have been stable, and the pricing for last year was an inflation fighter's dream because eggs went down in price by 4 per cent in Canada. Just imagine if everything in our society had been so productive that it went down in price. Some things should have, but we know that they did not. For instance, imported foods in Canada, last year, went up an average of 58 per cent.

[Traduction]

production de bovins. Vous vous souviendrez que la crise de l'énergie a commencé alors et que les autres pays ont cessé d'acheter du bœuf, parce qu'ils ne pouvaient plus se permettre d'en acheter; ils devaient acheter du pétrole des pays de l'OPEP; cette situation a engendré sur le marché un problème encore plus important. Si vous vous en rappelez bien, cela n'a pas empêché que je sois traité de «restrictionniste commercial».

De nombreux éleveurs de bœuf ne se souviennent pas de ce que j'ai fait, mais M. Gracey de l'Association canadienne des éleveurs de bétail m'a envoyé une lettre, lorsque j'ai déclaré que je croyais que les mesures que j'avais prises rapporteraient 100 millions de dollars aux éleveurs de bœuf. Il m'a dit que je me trompais et, en outre, que j'étais trop conservateur.

Maintenant, j'ai lu certaines déclarations que vous avez faites hier soir, ce qui m'a amené à constater qu'il y a ici des personnes qui ne sont pas au courant de ce qui s'est passé auparavant dans l'industrie du bœuf. Les Américains ont dit: «Vous n'avez rien fait de mal, mais nous ne pouvions pas vous laisser vous en tirer ainsi sans réagir.» Nous aurions pu nous adresser au GATT pour obtenir des compensations à ce sujet, mais nous n'avons pas pris cette mesure contre les Américains, bien qu'à ce moment là ils aient perturbé sensiblement notre marché, pas tellement dans le cas de la viande de bœuf, mais d'autres produits. Mais j'employais des mesures de réglementation contre eux, et ces mêmes personnes qui aujourd'hui déclarent qu'elles veulent qu'on applique actuellement des mesures de réglementation, étaient celles qui me disaient de me retirer du marché et de ne pas intervenir dans le commerce international.

Par conséquent, lorsque nous parlons de la gestion des approvisionnements, faisons une comparaison juste entre les offices de commercialisation. Au Canada il y a cent-quarante offices de commercialisation, administrés pour la plupart par les provinces. Dans le cadre du Conseil national de la commercialisation des produits de ferme je ne suis responsable que de deux offices de commercialisation, et je n'en ai lancée qu'un. Le sénateur Olson a lancé l'Office de commercialisation des œufs. Je pense que c'est la dernière mesure officielle qu'il ait prise avant d'abandonner ses fonctions. J'ai officiellement remis les seules sommes que nous leur avons accordées, 100,000 dollars, après avoir été nommé ministre de l'Agriculture, pour mettre sur pied leur service, et c'est prévu dans la loi. Pour ce produit nous n'avons utilisé aucune somme provenant de recettes fiscales, et chacun de ces producteurs a un revenu décent. Ils ont un système de bénéfices et jamais dans l'histoire de notre pays un salaire horaire n'a permis d'acheter autant d'œufs qu'actuellement. Vous ne pouvez pas trouver un seul fabricant de provende ou un seul fournisseur de volailles dont les factures ne sont pas réglées et qui n'est pas satisfait de l'ensemble du système. Cette industrie connaît probablement la plus grande stabilité et la plus grande prospérité qu'elle n'ait jamais connue dans l'histoire de notre pays. Les prix ont été stables, et l'an dernier la fixation des prix constituait le rêve de ceux qui luttent contre l'inflation, parce que le prix des œufs a diminué de 4 p. 100 au Canada. Imaginez si dans notre société tous les secteurs avaient été aussi productifs et avaient procédé à des réductions de prix. Le prix de certains produits aurait

[Text]

The Chairman: Are there any questions?

Senator Buckwold: Mr. Minister, I made a comment, among other things that I said yesterday evening, about marketing boards, in response to quotations from the press insofar as your possible solution to this problem was concerned, indicating that you would be gently persuading people that the marketing board concept is the answer to the problem. As a representative of Saskatchewan, I feel that I had to draw the attention of the Senate and yourself to the fact that most producers do not agree with that concept. This very day they resist it. I think there are supply management factors that can be implemented without the bureaucracy of a marketing board, which I think scares off many of the producers. The Saskatchewan Cattle Breeders Association, with 6,000 members, have said they do not want it. What I was saying was that this should not be the direction taken in trying at this moment to satisfy the cattle raisers, the producers, who are so unhappy as a result of low prices. That is really my comment, and I just pass it on to the minister.

Hon. Mr. Whelan: Over a year ago I made it very clear to the annual Canadian Cattlemen's Association meeting that I would in no way impose a marketing board on them, as R. B. Bennett imposed the Wheat Board on the western farmers without a vote or anything else. In no way would I be guilty of such a thing as that. If they wanted it, they could have it. The legislation could be amended. Under the present legislation you could not even have a marketing board with the agency powers unless you amended the present national farm marketing product legislation that we have in the House of Commons. There is no way we could do that. What I still say is that under the present legislation, under the present system, there must be a better way of supplying the market with the product.

I can use an example. A meat packing plant has a capacity to slaughter 2,000 head of cattle. We all decide we are going to ship cattle, so we ship 2,500; the next day we ship 2,600; they have 1,100 head of cattle they do not know what to do with. They have only one recourse, and that is to stop the cattle by lowering the price, because the cattle are shrinking in the lots, so they stop it. That is a stupid system of supplying a market. We do it in hogs even better. We call up the hog marketing agency in the province. There is no national marketing agency; all the provinces have different systems. In Ontario you cannot deliver hogs once they tell you "No more" because they have reached their capacity. They have provided a very stable income for their people under that programme. That man can raise all the hogs he wants, but he is going to supply the market in an orderly fashion. That is what I mean by beef being easier to run than hogs. At one time we used to sell hogs

[Traduction]

dû baisser, mais nous savons que ce n'est pas le cas. Par exemple, l'an dernier, le prix des produits alimentaires importés au Canada ont augmenté en moyenne de 58 p. 100.

Le président: Avez-vous des questions à poser?

Le sénateur Buckwold: Monsieur le ministre, parmi les autres déclarations que j'ai faites hier soir, j'ai fait une remarque au sujet des offices de commercialisation, en réponse à des citations publiées dans la presse en ce qui concerne votre solution possible à ce problème indiquant que vous voulez persuader gentiment les producteurs que le principe d'un office de commercialisation est la solution au problème. En tant que représentant de la Saskatchewan, j'ai le sentiment que je devais signaler au Sénat et à vous-mêmes que la plupart des producteurs ne souscrivent pas à ce principe. Actuellement ils s'y opposent. Je pense qu'il y a des éléments de la gestion des approvisionnement qui peuvent être appliqués sans avoir recours à la bureaucratie d'un office de commercialisation, qui à mon avis, effraie un grand nombre de producteurs. La *Saskatchewan Cattle Breeders Association*, qui compte 6,000 membres a déclaré qu'elle n'en veut pas. Je tenais à dire qu'on devrait pas s'engager dans cette voie actuellement pour essayer de satisfaire les éleveurs et les producteurs de bétail qui sont mécontents à cause du faible niveau des prix. C'est ce que je voulais réellement faire observer, et maintenant je passe la parole au ministre.

L'honorable M. Whelan: Il y a plus d'un an, à la réunion annuelle de la *Canadian Cattlemen's Association* je leur ai précisé que je ne leur imposerais absolument pas un office de commercialisation, comme R. B. Bennett a imposé aux agriculteurs de l'Ouest une Commission du blé sans procéder à un vote ou à toute autre consultation. Je ne me rendrai pas coupable d'une telle action. S'ils veulent avoir un office de commercialisation, on pourrait en instituer un. On pourrait modifier la loi. Dans le cadre de la loi en vigueur on ne pourrait même pas instituer un office de commercialisation investi des pouvoirs nécessaires, à moins de modifier la loi fédérale qui porte sur la commercialisation des produits de ferme. Nous ne pourrions pas le faire. Toutefois, je maintiens que dans le cadre de la loi en vigueur et du système actuel, il doit exister un meilleur moyen d'assurer l'approvisionnement du marché avec ce produit.

Je peux vous donner un exemple. Une conserverie a la capacité d'abattre 2,000 têtes de bétail. Nous décidons tous que nous allons expédier du bétail, par conséquent, nous expédions 2,500 têtes de bétail; le jour suivant nous en expédions 2,600; on se retrouve avec 1,100 têtes de bétail et on ne sait qu'en faire. Par conséquent, on n'a qu'un recours, celui d'arrêter l'approvisionnement en bétail en abaissant le prix, parce que le nombre de têtes de bétail diminue dans les parcs, on en arrête la livraison. C'est un moyen absurde d'approvisionner un marché. Même dans le cas des porcs nous agissons plus intelligemment. Nous appelons l'office de commercialisation des porcs de la province. Il n'y a pas d'office national de commercialisation; chaque province a un système différent. En Ontario vous ne pouvez pas livrer des porcs une fois que les responsables du marché vous disent qu'ils n'en veulent plus, lorsqu'ils ont atteint leur pleine capacité. Dans le cadre de ce

[Text]

in the spring and the fall. We supply them every week now all year around in the market. That is what I mean by supplying the market by a better system.

We know, for instance, that we can feed our cattle for any ethnic group. I know people in Ontario who are feeding cattle according to what the ethnic group wants. In the last six weeks they have been on straight rye—not in the bottle but in the other form. That's to give the meat the flavour that is wanted. Those people have never got below 50 cents a pound for those cattle. We should be doing more of those sorts of things and supplying the market in a more orderly fashion.

In this country, that has all the expertise of producing beef in the way and manner that we know, with the genetic breeding programs that we have developed and so on, so that we are superior to nearly any other cattle breeding society in the world, there should be no reason to bring in special meats for our restaurants from the United States of America. We are bringing in lots of it yet, special cuts that have to be certified DES free. Beef producers should be making those kinds of contracts through their associations or organizations, supplying that market all the time.

For instance, we know of parts of Canada where the cow-calf operators can produce only that kind of product. There are other places in Canada where you can have even different breeding programs, especially in central and eastern Canada, where you do not depend on the range so much; your breeding program could be practically like a dairy herd; they could be calving all year round.

I just say, when we point to marketing boards, that the marketing principle in that great free province of Alberta, next door to Senator Buckwold, is the toughest marketing board legislation of all.

I can switch from beef to poultry. In Alberta they pay the most to the producers of poultry, and the consumers pay the most for poultry, and it is an ever-expanding industry, the consumption of poultry in Alberta continues upward all the time. It is a tough board, don't kid yourself. It is so tough and so good that they do not want to join the national organization; they are the only ones who don't want to. The marketing board in Saskatchewan has increased broiler production. It is not like the pessimists say. Broiler production has increased in Saskatchewan now more than it was five years ago.

The Chairman: You have made a great speech.

[Traduction]

programme ils ont assuré un revenu très stable à leurs producteurs. Ce producteur peut élever autant de porcs qu'il le veut, mais il doit approvisionner le marché de façon régulière. C'est pourquoi je dis qu'il est plus facile d'élever des bœufs que des porcs. Il fut un temps où nous ne vendions des porcs qu'au printemps et à l'automne. Maintenant, nous en vendons l'année durant, sur tout le marché. C'est pourquoi je dis qu'il faut un meilleur système d'approvisionnement.

Nous savons, par exemple, que nous pouvons nourrir notre bétail en fonction du groupe ethnique qui l'achètera. Je connais des gens de l'Ontario qui le nourrissent selon les exigences d'un certain groupe ethnique. Depuis six semaines, le bétail ne mange que du seigle, et pas distillé encore! On donne ainsi à la viande la saveur recherchée. Ces éleveurs-là n'ont jamais obtenu moins de 50c. la livre de leur bétail. Nous devrions adopter davantage ces techniques et approvisionner le marché d'une façon méthodique.

Dans ce pays, qui dispose de toutes les connaissances nécessaires pour produire du bœuf de la façon dont il l'entend avec les programmes de sélection de races qui ont été établis, et ainsi de suite, au point que nous dépassons presque toutes les autres sociétés d'élevage de bétail du monde, il devrait n'y avoir aucune raison pour importer des États-Unis des viandes destinées à nos restaurants. Nous en importons encore beaucoup, et des morceaux spéciaux qui doivent être certifiés exempts de D.E.S. Les producteurs de bœuf devraient conclure des contrats de ce genre par l'intermédiaire de leurs associations ou de leurs organismes pour approvisionner le marché en permanence.

Par exemple, nous savons que dans certaines régions du Canada les éleveurs-naisseurs ne peuvent produire que ce type de produit, alors que dans d'autres régions où sont mis en application différents programmes d'élevage, plus particulièrement dans les provinces du centre et de l'Est, où l'on ne dépend plus autant des pâturages, votre programme d'élevage pourrait pratiquement être le même que celui qui s'applique au troupeau laitier. Le nourrissage pourrait se poursuivre toute l'année.

Je veux dire tout simplement que, si l'on s'oriente vers les offices de commercialisation, le principe qui prévaut dans cette vaste province de l'Alberta, voisine du sénateur Buckwold, c'est la réglementation de la commercialisation la plus stricte de toutes.

On peut aussi parler de la volaille. En Alberta, on verse le prix fort aux producteurs de volailles. Les consommateurs paient très cher cette denrée. C'est une industrie en pleine croissance car la consommation de volaille augmente sans cesse dans cette province. L'Office est très sévère, ne vous y trompez pas. Si sévère et si efficace qu'il ne veut même pas se joindre à l'organisation nationale; il est d'ailleurs le seul à s'y refuser. L'office de commercialisation de Saskatchewan a accru sa production de poulet de grill, contrairement aux prédictions des pessimistes. La production de poulet de grill en Saskatchewan est maintenant supérieure à ce qu'elle était il y a cinq ans.

Le président: Vous avez fait un très bel exposé.

[Text]

Senator Buckwold: Are you talking co-op now?

Hon. Mr. Whelan: No, the marketing board that the farmers run. Senator Buckwold referred to the bureaucracy. There is no bureaucracy involved in a marketing board. Those people are hired by the farmers themselves and fired by the farmers themselves.

The Chairman: Could I interrupt? The question has arisen about marketing boards. I think we all agree about two things now, after we have heard these comments. First, the producers are not asking for it, certainly not by way of any majority. Secondly, the minister is not going to give them one, because they are not asking for one. I think we could just leave the marketing board discussion at this time, and perhaps go back to what we are really interested in, which is what kind of luck the minister is going to have in getting this meat import authority placed on the statute books.

Senator Olson: Mr. Minister, I want to make a comment on what I see as the problem with respect to the meat import law that is in place now. Frankly, I do not disagree with it, nor indeed with the formula on which the amount that is going to come in is set. What is wrong with it, in the eyes of some of the producers, is the predictability that it will be in place next year and the year after, because in the beef industry the turn around is about four years, once you make the decision to increase. You can sell off more quickly than that, but to increase it is usually four years down the road before you actually have any additional volume to sell if you start with the cow-calf operator.

It seems to me that, in the very short-term, if your government could announce that under the policy you have now, and the formula, it will only be increased by the amount, or less than the amount—and that is what you did this year—of the increase in production, then they would have confidence that they are not going to be faced with some very sharp increases in the tonnage of the kind of meat that comes in from offshore at some point farther down the road after they have made these great investments to increase production. I am not suggesting to you that that is the total long-term answer; I would rather have a meat import law of some kind in order to get confidence.

If the government could announce now that this is their policy and that they are going to use the import-export act for purposes that they have already demonstrated they are going to use it for, I think that is probably the best you could do in the short term. I am not sure whether the government is ready to make that announcement. I hope they could agree to it. Then you would not even need to have another act go through Parliament. If you did have one, I presume the effect of it would be reasonably the same as what you are doing now, except that there would be some confidence that it is a longer term prediction. As you know, there were some other recommendations in the report this committee made, on target prices and so on, but I think that is probably the best you could do for now, and I would hope that could be done.

[Traduction]

Le sénateur Buckwold: Parlez-vous des coopératives maintenant?

L'honorable M. Whelan: Non, de l'office de commercialisation que les agriculteurs gèrent. Le sénateur Buckwold faisait allusion à la bureaucratie. Il n'y en a pas dans un office de commercialisation. Les gestionnaires sont embauchés et renvoyés par les agriculteurs eux-mêmes.

Le président: Puis-je vous interrompre? La question a été soulevée au sujet des offices de commercialisation. Je pense qu'après avoir entendu ces remarques nous sommes tous d'accord pour admettre deux choses. Tout d'abord, les producteurs ne réclament pas d'offices de commercialisation, du moins pas dans leur majorité. Ensuite, le Ministre ne leur en accordera pas, étant donné qu'ils n'en demandent pas. Je pense que nous pourrions laisser la question des offices de commercialisation en l'état, et revenir à ce qui nous intéresse véritablement, à savoir ce qu'obtiendra le Ministre en faisant figurer dans la loi cette disposition sur les importations de viande.

Le sénateur Olson: Monsieur le Ministre, je voudrais apporter un commentaire sur ce que je considère être le principal problème de la loi actuelle sur les importations de viande. À la vérité, je ne m'y oppose pas, pas plus qu'à la formule de détermination des importations autorisées. L'inconvénient de cette loi, du point de vue de certains producteurs, est la perspective de son application l'année prochaine et l'année suivante, car dans l'industrie du bœuf, l'échéance est d'environ 4 ans, une fois prise la décision d'augmenter la production. Il est possible de vendre plus rapidement que cela, mais pour les augmentations, il faut généralement 4 ans avant d'avoir des quantités supplémentaires à vendre lorsque l'augmentation a débuté au niveau des éleveurs-naisseurs.

Il me semble qu'à très court terme, si votre gouvernement pouvait annoncer qu'en vertu de la politique actuelle et de la formule, les importations n'augmenteraient que dans une proportion égale ou inférieure—comme cela s'est produit cette année—à l'augmentation de la production, les producteurs seraient alors confiants de ne pas être amenés à affronter une augmentation très sensible du tonnage de viande importée après qu'ils auront investi pour augmenter leur production. Je ne veux pas dire que cela assure une solution globale à long terme; je préférerais que le gouvernement adopte une loi quelconque sur les importations de viande afin de gagner la confiance des producteurs.

Si le gouvernement pouvait annoncer maintenant qu'il a choisi cette politique et qu'il n'utilisera pas la loi sur l'import-export dans le but visé jusqu'à maintenant, je pense que ce serait la meilleure solution à court terme. Je ne suis pas certain que le gouvernement soit disposé à prendre une telle mesure. J'espère qu'il sera d'accord. Il ne serait même pas indispensable de soumettre une autre loi au Parlement. S'il fallait pourtant le faire, je suppose qu'il engendrerait une situation assez semblable à la situation actuelle, si ce n'est que les producteurs auraient davantage confiance pour les prévisions à long terme. Comme vous le savez, le rapport du Comité contenait d'autres recommandations relatives aux prix visés, et ainsi de suite, mais je pense que c'est sans doute le mieux qu'on puisse faire maintenant, et j'espère que ce sera fait.

[Text]

I should like to make one other comment, if I may. It is not to revive the marketing board discussion that you disposed of about four minutes ago, Mr. Chairman. We in this committee have some obligation to come up with some more specific proposals with respect to the marketing structure within Canada. I think one of the things we have to do is change the terminology. No one in this room knows better than the minister and me that "marketing board" has got a stigma attached to it that you cannot get past a lot of people in the beef industry. They think it means nothing less than a full-fledged marketing agency, with all the oppressive supply management things in it. I remember about that legislation. It has not been amended that much since. That legislation is enabling legislation that will allow the producers to set up a marketing commission of some kind way short of a full-fledged marketing board.

Perhaps we should start using the term "marketing commission" because that seems to be perfectly respectable in places—not with all the maximum powers that could be granted under that act, but perhaps with some kind of new authority enabling the producers to have their representatives involved at some point in the sales. I do not think we will accomplish very much if we talk about "marketing boards" as that term is now interpreted and defined.

Another point raised during the hearings is that there are some bad habits—I am not looking for a villain—which have developed in the meat marketing structure. This came out during the witnesses' testimony. This involves such things as shipping before beef is sold, freight rate kickbacks—which is rebates, as I understand it. There are a lot of people who do not understand it.

I am not asking that a marketing board or marketing commission be put in place now, because our committee is now at the point where we are about to write our report, and we could make more specific recommendations about that within the next four weeks.

The Chairman: Before the minister replies, I should like to give my interpretation of the controls on imports which are in effect now. The 1.5 per cent increase was because of an increase in population. In any legislation I suggest there should be counter-cyclical production. When the slaughtering of Canadian cattle increases, then the imports should be reduced. It has been the other way up to the present time: when the production goes up, the imports are increased. I think this is entirely backwards.

I must disagree, to some extent, with Senator Olson, because I feel the historic period on which imports into this country should be something which gives our producers a larger percentage of the market than they now have, and it should be based on a more representative period than the last few years.

[Traduction]

Avec votre permission, je voudrais formuler une autre remarque. Je ne veux pas relancer la discussion sur les offices de commercialisation, à laquelle vous avez mis un terme il y a environ 4 minutes, monsieur le président. Dans ce comité, nous sommes plus ou moins tenus de présenter des propositions plus précises en ce qui concerne la structure de la commercialisation au Canada. Nous devons, entre autres choses, modifier la terminologie employée. Personne, dans cette pièce, ne sait mieux que le Ministre et moi-même que l'office de commercialisation a un sens très précis dans l'esprit d'un grand nombre de personnes concernées par l'industrie du bœuf. Ces personnes pensent que le terme ne signifie rien de moins qu'un organisme de commercialisation au sens fort, avec tout ce que cela comporte de contraintes au niveau de la gestion des approvisionnements. Je me souviens de cette loi. Elle n'a pas été tellement modifiée par la suite. Elle autorise la prise des mesures qui permettront aux producteurs d'instaurer une commission de commercialisation assez différente d'un véritable office de commercialisation.

Nous pourrions peut-être commencer à utiliser le terme «commission de commercialisation», car la formule semble tout à fait respectable; la commission ne serait pas dotée de tous les pouvoirs prévus dans la loi, mais elle jouirait d'une sorte d'attribution nouvelle qui permettrait aux producteurs d'avoir des représentants au stade de la vente. Je pense que nous n'arriverons à aucun résultat si nous parlons d'office de commercialisation au sens où ce terme est actuellement interprété et défini.

Au cours des audiences, on a également évoqué la question des mauvaises habitudes—je ne veux accuser personne—qui sont apparues dans le processus de commercialisation de la viande. Certains témoins en ont parlé dans leur déposition. Ces habitudes comprennent le fait d'expédier le bœuf avant qu'il ne soit vendu, et les ristournes sur les tarifs de transport. Certains ne comprennent pas cela.

Je ne demande pas qu'on mette dès maintenant en place un office de commercialisation ou une commission de commercialisation, car notre comité est sur le point de rédiger son rapport et nous pourrions formuler au cours des prochaines semaines des recommandations plus précises sur ce point.

Le président: Avant que le ministre réponde, j'aimerais dire ce que je pense des mesures de contrôle relatives aux importations qui sont actuellement en vigueur. L'augmentation de 1.5 p. 100 était due à une augmentation démographique. Je suis d'avis que toute loi devrait prévoir une contre-production cyclique, c'est-à-dire que si l'abattage du bétail canadien augmente, il faut réduire les importations. Jusqu'à présent, il en était autrement: les importations augmentaient en même temps que la production. Je pense que c'est une grande erreur.

Je dois dire que je désapprouve, dans une certaine mesure, la déclaration du sénateur Olson, car à mon avis, en ce qui concerne les importations, il faudrait se baser sur une période qui permette à nos producteurs de jouir d'une plus grosse part du marché et qui soit plus représentative que ces dernières années.

[Text]

In any event, the EEC does anything it wants and it does not pay compensation. Japan does everything it wants to do and it does not pay compensation.

Hon. Mr. Whelan: I should correct your last statement. We have received compensation on a couple of things. It was not what we wanted. Someone will be meeting with the head of the EEC. There was one meeting with them today and a further meeting will be held tomorrow morning to discuss the same thing.

For example, we lost our cheese market in Great Britain when Great Britain joined the EEC. This was a 30 million pound cheddar cheese market. We never recouped that, and we do not feel that we received proper compensation for it. We now have the right to sell in Great Britain, but we only sold approximately a million pounds of cheddar cheese in that market. When people's eating habits change it is hard for them to go back to a certain commodity they had been used to.

I should say something with respect to supply management. The federal government will be forming a broiler board. Alberta does not want to join it. I will be discussing this with Mr. Bergland next week in Washington. We will discuss his quota for his producers into Canada.

When trading partners are told that within so many months or years we will supply 85 per cent of our market, and there is only going to be 15 per cent for import, you cannot get into trouble with them.

The United States took us to the GATT on eggs, and we won. Approximately 2 per cent of our eggs are traded back and forth across the border, but we provide the stability on that. That is one of the rules of the GATT. They do not intend to change that.

For instance, if you want beef imports down when production is up, you must tell them that in five years domestic beef production will take care of 92 per cent of the consumption in Canada, and they will plan their marketings in Canada according to that. That is something that is grossly misunderstood, as far as I am concerned, and that is one of the reasons why I am a strong supporter of supply management. With that type of system I can move ahead and tell them each year that they are going to find some place else for their exports, because we are going to increase production for our own consumption.

The Canadian farmer says we have the ability to produce those commodities. This is what we said in our food strategy. Those things we know how to produce and have the capability of producing, we must produce. As I said earlier, there are millions of acres that lend themselves to nothing much more than grazing, and someone can finish those cattle on silage, grains, and supply a source of protein that for many years Canadians will want.

[Traduction]

En tout cas, la CEE n'en fait qu'à sa tête, elle ne paye pas d'indemnité. Il en est de même pour le Japon.

L'honorable M. Whelan: Je voudrais rectifier votre dernière déclaration. Nous avons reçu des indemnités pour deux choses. Mais ce n'était pas ce que nous voulions. On s'attend à ce que quelqu'un s'entretienne avec le chef de la CEE. Il y avait une réunion avec eux aujourd'hui et une autre aura lieu demain pour discuter du même sujet.

Par exemple, nous avons perdu notre marché du fromage en Grande-Bretagne lorsque celle-ci s'est jointe à la CEE. C'était un marché qui représentait 30 millions de livres de fromage Cheddar et que nous n'avons jamais pu compenser; à notre avis, nous n'avons pas été indemnisés comme il se doit. Nous avons maintenant le droit de vendre en Grande-Bretagne, mais nous n'y avons vendu qu'environ un million de livres de fromage Cheddar. Lorsque les gens changent leurs habitudes culinaires, il leur est difficile de revenir à une certaine denrée à laquelle ils avaient été habitués.

Je dois dire quelques mots sur la gestion de l'approvisionnement. Le gouvernement fédéral se propose de créer un office de commercialisation du poulet à griller. L'Alberta ne veut pas s'y joindre. La semaine prochaine, à Washington, je discuterai de la question avec M. Bergland. Nous parlerons de son quota pour les producteurs qui veulent importer au Canada.

Lorsque nous disons à nos partenaires commerciaux que dans tant de mois ou dans tant d'années, nous approvisionnerons 85 p. 100 de notre marché et que les importations représenteraient seulement 15 p. 100, nous ne risquons pas d'avoir de problème avec eux.

Les États-Unis ont appliqué le GATT pour ce qui est des œufs, et nous avons gagné. Nous exportons seulement 2 p. 100 de nos œufs, mais nous maintenons une certaine stabilité dans ce secteur. C'est l'une des règles du GATT. Ils n'ont pas l'intention de modifier l'accord.

Par exemple, si l'on veut importer moins de bœuf lorsque la production augmente, il faut leur dire que dans cinq ans la production nationale du bœuf assurera 92 p. 100 de la consommation au Canada, et ils planifieront leur commercialisation en conséquence. En ce qui me concerne, cet aspect est très mal compris et c'est l'une des raisons pour lesquelles j'appuie fermement la gestion de l'approvisionnement. Avec un système de ce genre, je peux progresser et leur dire chaque année qu'il leur faudra se tourner ailleurs pour leurs exportations, car nous allons augmenter notre production pour mieux répondre à la consommation du pays.

Selon les agriculteurs canadiens, nous pouvons assurer ces denrées. C'est la stratégie que nous avons utilisée dans le domaine alimentaire. Nous savons comment produire les denrées, nous en avons la capacité, nous devons donc produire. Comme je l'ai déjà dit, des millions d'acres ne servent que de pâturages; on peut finir d'emboucher le bétail en lui fournissant du fourrage et des céréales, il est donc possible d'assurer une source de protéine dont les Canadiens auront besoin pendant de nombreuses années.

[Text]

The Western Grain Stabilization Act is a perfect example of security, because it is written into the law. I can say one thing, and in the future another minister can come along and say that that is what Whelan said, but that won't happen when it is law. When it is statutory, they know where they are going.

My expenditures are not statutory under the stabilization act. Every time I use stabilization I must go to Treasury Board and argue that point for the producers. I have not argued for a chicken producer for four years now. I do not get bad letters from them; I get Christmas cards telling me what the government has done for them. It has not done anything for them; they are running their own show, as far as that goes.

When you talk about bad habits, Senator Olson, I could not agree with you more. This must be ironed out.

I am sure you understand the legislation as well as, if not better, than I do. There has to be a marketing association for education—that is, educating these people in marketing their products, educating them in new ways of supplying the market. This must be done. There are many options under that legislation. There are as many options as there are colours of the rainbow. The last resort for them would be to take control of the product.

Many provincial marketing boards use the private industry. Mr. Childs from Alberta makes the comparison of the dilapidated meat and beef processing plants to the modern-day dairy plants in Alberta. The farmers do not run the dairy plants in Alberta; the dairy industry runs them. In some cases they are run by co-operatives, but that is their right. They simply pay the farmer for the milk, and the farmer provides high quality milk to them.

Senator Olson: If you are prepared to announce a policy with respect to how you are applying it on imports, is there a formula which we could have indicating how you arrived at 1.5, because it is not only related to beef production, which concerns our chairman, but also to the consumption of that class of meat.

Hon. Mr. Whelan: The protein content of that meat is the same as the fresh meat; there is nothing unhealthy about the meat that is being imported. The trends of importing meats are changing as well. Special cuts of meat were never imported. The imports were used by many for making meatloaf, sausages and hamburgers.

I understand a farmer's dinner in Alberta was supplied with Australian steaks. It is a tragic and shocking thing to provide the farmers of Alberta with Australian steak, but this was done by one of these entrepreneurs.

We believe we should discuss this with Australia and New Zealand, because that is a new kind of import. It is not one of the ones whereby they have the right because of an historical trading pattern over a period of years.

[Traduction]

La Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest constitue l'exemple parfait de la sécurité, car cette sécurité est insérée dans la loi. Je peux dire une chose et il se peut qu'un nouveau ministre déclare que c'est ce qu'a dit Whelan; mais ce genre de situation ne se produit pas s'il y a une loi écrite. Lorsque la loi est adoptée, on sait où l'on va.

Mes dépenses ne sont pas statutaires aux termes de la loi sur la stabilisation. Chaque fois que je recours à la stabilisation, je dois aller au Conseil du trésor et défendre le point de vue des producteurs. Cela fait quatre ans maintenant que je n'ai pas défendu les intérêts des producteurs de poulets. Pourtant, ils ne m'écrivent pas de lettres d'insultes; ils m'envoient des cartes de Noël pour me dire ce que le gouvernement a fait pour eux. Il n'a rien fait pour eux; ils doivent se débrouiller seuls.

Vous avez parlé de mauvaises habitudes, sénateur Olson, et je suis entièrement de votre avis. Il faut les éliminer.

Je suis sûr que vous comprenez la loi aussi bien sinon mieux que moi. Il faut créer une association de commercialisation pour enseigner aux gens comment lancer leurs produits et leur apprendre des méthodes nouvelles pour approvisionner le marché. C'est une nécessité. La loi offre de nombreuses solutions. Il y a autant de solutions que de couleurs dans un arc-en-ciel. Leur dernier recours consisterait à contrôler eux-mêmes le produit.

Bien des offices provinciaux de commercialisation utilisent le secteur privé. M. Childs de l'Alberta compare les usines désuètes de transformation du bœuf et de la viande aux usines laitières modernes en Alberta. Les agriculteurs n'exploitent pas ces dernières en Alberta. C'est l'industrie laitière qui s'en charge. Dans certains cas, ce sont les coopératives, qui les exploitent mais c'est leurs droits. Elles paient simplement l'agriculteur pour le lait, et l'agriculteur leur fournit du lait de très bonne qualité.

Le sénateur Olson: Si vous êtes disposé à informer la population sur la façon dont vous entendez appliquer votre politique sur les importations, y a-t-il une formule qui puisse nous indiquer la façon dont vous avez pu en arriver à 1.5, car il s'agit non seulement de la production du bœuf, qui préoccupe notre président, mais également de la consommation de cette catégorie de viande.

L'honorable M. Whelan: La teneur en protéines de cette viande est la même que dans le cas de la viande fraîche; la viande importée n'a rien de malsain. Les tendances relatives à l'importation des viandes changent également. On n'importe plus aujourd'hui de nouveaux morceaux spéciaux. La viande importée a servi, pour la plupart, à apprêter des pains de viande, des saucisses et des hamburgers.

J'ai entendu dire que les agriculteurs de l'Alberta mangeaient des steaks australiens. Il est tragique et choquant de fournir des steaks australiens aux agriculteurs albertains, mais l'une des entreprises l'a fait.

A votre avis, nous devrions discuter de ce sujet avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, car il s'agit d'un nouveau produit d'importation. Elles n'ont aucun droit à cet égard: il ne s'agit pas d'un lien commercial historique qui s'est établi au fil des ans.

[Text]

Senator Molgat: Mr. Chairman, Mr. Minister: First of all, may I say how pleased I am that you were so quickly available and willing to make yourself available to meet with our committee. It is much appreciated, because we consider the conditions to be very serious. I recognize that a beef import law is not the answer to all the problems; there is no argument there. However, it is one thing that we can do.

Some months ago you indicated that you were prepared to proceed on this, and I believe that you had every intention of doing so, but it has not yet happened. When might we expect that this could be done?

Hon. Mr. Whelan: Well, if I have the foremost of co-operation of all parties concerned, we would probably be able to announce it in western Canada this weekend.

Senator Molgat: Your own opinion is not changed in that regard?

Hon. Mr. Whelan: This is what the producers are asking for. It is better than Senator Olson's suggestion, because it would be legislation and they could be guided by that. For instance, the controls were taken off in 1976 under the import-export act, but under this act they could not be taken off. They would be automatically triggered. That is when 186 million pounds of Australian and New Zealand meat were shipped in here. By the way, they just did not ship it in here and hope somebody would buy it. Your great Canadian meat packing industry bought that meat and brought it in themselves. Canada Packers, I believe, are the greatest importers of that, with their agents in Oceanic countries. They made a bundle on it and don't think they did not. Anyone who is in that business knows that they are making more money than any beef producer is right now on the increase in price of Australian and New Zealand meat that they have had in storage. That is part of the system, of course, under which we are operating. There is nothing wrong with a decent profit, but if a farmer has to feed a cow all winter and maybe not make 10 cents and it can be kept in the warehouse for just a few weeks, or months, and realize 10 cents or maybe 14 cents, that is a little too much.

Senator Riley: And there is also Inter-Continental.

Senator Molgat: So it has not changed, in your opinion, and if you had your choice it would be announced now?

Hon. Mr. Whelan: That is right, because I think we have the Opposition parties in the house ready. However, the problem is to find a time slot to put it in the House of Commons, but yesterday in the committee they said they would be ready to go to that meeting.

In connection with the time slot in the House of Commons, I have been told by Opposition members that they would probably debate it for half a day and refer it to committee

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Monsieur le président et Monsieur le ministre, permettez-moi d'abord de vous exprimer combien je suis heureux que vous ayez pu vous libérer si vite pour venir discuter avec le Comité. Nous vous en sommes reconnaissants parce que nous estimons que la situation est grave. J'admets qu'une loi sur l'importation du bœuf ne résoudrait pas tous les problèmes, mais c'est une solution possible.

Il y a quelques mois, vous nous avez dit que vous étiez prêt à présenter une telle loi, mais rien ne s'est passé malgré votre intention ferme de le faire. Quand une loi de ce genre sera-t-elle présentée?

L'honorable M. Whelan: Si toutes les parties en cause collaborent avec mon ministère, nous pourrions probablement annoncer la présentation d'une telle loi dans l'Ouest canadien cette fin de semaine.

Le sénateur Molgat: Vous n'avez pas changé d'avis à ce sujet?

L'honorable M. Whelan: C'est ce que les producteurs désirent. Cette solution vaudrait mieux que la proposition du sénateur Olson parce qu'il s'agirait d'une loi qui guiderait les producteurs. Ainsi, les contrôles ont été abandonnés en 1976 en vertu de la loi sur les importations et les exportations, mais ils ne pourraient être abrogés aux termes de cette nouvelle loi. Ils seraient automatiquement appliqués. Près de 186 millions de livres de viande provenant de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande sont entrées au Canada après l'abandon des contrôles. Soit dit en passant, ces producteurs n'ont pas envoyé la viande ici en espérant que quelqu'un l'achète. Les grandes entreprises de salaisons canadiennes ont acheté cette viande et l'ont importée. Canada Packers, qui a des représentants dans les pays océaniques, en est le principal importateur. La vente de cette viande lui a rapporté des profits énormes n'en doutez pas. Quiconque travaille dans ce domaine sait que ces sociétés font beaucoup plus d'argent actuellement que tout autre producteur de bœuf en raison de l'augmentation du prix de la viande provenant de l'Australie et la Nouvelle-Zélande qu'ils avaient en entrepôt. Cela fait évidemment partie du système dans lequel nous fonctionnons. Il n'y a rien de mal à ce qu'une entreprise fasse un profit raisonnable, mais il est inconcevable qu'un fermier nourisse une vache tout l'hiver et ne puisse faire un profit de 10 cents tandis qu'il suffit de garder du bœuf dans un entrepôt pendant quelques semaines ou quelques mois pour obtenir un profit de 10 ou peut-être même 14 cents.

Le sénateur Riley: Il en est de même pour Inter-Continental.

Le sénateur Molgat: A votre avis, la situation n'a donc pas changé et vous seriez prêt à annoncer la présentation d'une loi dès maintenant?

L'honorable M. Whelan: C'est exact, parce que je crois que les partis de l'opposition conviennent maintenant avec nous de l'urgence du problème. Il s'agit maintenant de trouver le temps de présenter cette loi à la Chambre des communes, mais ils ont affirmé hier au Comité qu'ils étaient prêts à se rendre à cette rencontre.

En ce qui a trait au délai, des députés de l'Opposition m'ont assuré qu'ils ne discuteraient de cette loi qu'une demi-journée et la renverraient aussitôt devant un comité. Si nous avons leur

[Text]

immediately. So, with that degree of co-operation I do not see any great difficulty. Whether their house leader has told our house leader, I do not know. I have not written to him, but I asked him verbally.

Senator Molgat: I agree that this, as a first step, is great and would establish a grain toward stability. What about the long range? I know you will discuss the details of the act once you receive it. However, at the moment the way the quotas have been established, there is a constant increase in the amount of imports.

Hon. Mr. Whelan: Yes.

Senator Molgat: Did I understand you to say that in the long range under the present system we could not reverse that and return to where Canadian producers have a greater share of the market?

Hon. Mr. Whelan: If you were going to cut a trading partner off on that, you would have to give him some kind of compensation on another type of product, or cash compensation, because under the GATT trading rules if your domestic market increases they share in that domestic market increase, which I said earlier.

Senator Molgat: But how far back does this go, because if you go back 7 or 8 years—

Hon. Mr. Whelan: Five years ago they used it for argument in GATT.

Senator Molgat: Are we unable to go beyond five years, because if you take the five years only, I do not believe that is a true reflection of the long-term Canadian beef market; it is an artificial period.

Hon. Mr. Whelan: That is right; you may be able to use that as an argument, but if you check the arguments in GATT, they generally stick pretty close to the five-year rule.

Senator Riley: Again, as I said last night, I am an amateur at this. Now let us talk about the import of beef from Australia and New Zealand, Mr. Minister, and cutting off the trading partner. What about increasing the quota? First of all, I would ask you this: How much lamb is being produced in Canada today?

Hon. Mr. Whelan: Not nearly enough; it continues to go down in production. It has been a very good economic entity in which to be for at least the last ten years.

Senator Riley: Where?

Hon. Mr. Whelan: All over Canada; wherever you want to produce it. No one wants to take care of sheep, that is what it amounts to, because it is a seven-day-a-week job, 365 days a year.

Senator Riley: Without talking about cutting off our trading partners in respect of beef, could you not increase the quota for import lamb, because lamb is—

[Traduction]

collaboration, je ne vois aucune difficulté. Je ne sais pas si leur leader parlementaire en a informé le nôtre. Je ne lui ai pas écrit, mais je lui ai posé la question oralement.

Le sénateur Molgat: Je reconnais que ce serait un premier pas important qui favoriserait la stabilité. Quelle mesure entend-on prendre à long terme. Je sais que vous discuterez des détails de la loi lorsque vous la recevrez. Cependant, à l'heure actuelle, le contingent qui a été établi permet une augmentation constante des importations.

L'honorable M. Whelan: En effet.

Le sénateur Molgat: Avez-vous dit qu'à long terme avec le système actuel nous ne pourrions renverser cette tendance et nous assurer que les producteurs canadiens obtiennent une part plus grande du marché?

L'honorable M. Whelan: Si l'on devait écarter un concurrent de cette façon, il faudrait le dédommager financièrement parce qu'en vertu des règles commerciales du GATT, si votre marché interne augmente, vos partenaires commerciaux doivent obtenir leur part.

Le sénateur Molgat: Quand cette politique a-t-elle été adoptée? Parce que si on retourne sept ou huit ans en arrière...

L'honorable M. Whelan: Il y a cinq ans, ils ont soulevé cet argument lors des négociations du GATT.

Le sénateur Molgat: Peut-on se reporter plus loin en arrière parce que je ne crois pas que les cinq dernières années reflètent véritablement la situation en ce qui a trait au marché du bœuf à long terme au Canada; c'est une période arbitraire.

L'honorable M. Whelan: C'est exact. Vous pouvez soulever cette question, mais si vous vérifiez les arguments contenus dans le GATT, vous verrez qu'ils s'en tiennent à la règle de cinq ans.

Le sénateur Riley: Comme je l'ai dit hier soir, je suis un profane dans ce domaine. Passons si vous le voulez bien, Monsieur le ministre, à la question de l'importation du bœuf en provenance de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande et à la possibilité d'écarter nos partenaires commerciaux du marché. Ne pourrions-nous pas augmenter les contingents? J'aimerais d'abord vous demander quelle quantité d'agneau le Canada produit actuellement?

L'honorable M. Whelan: Pas assez, puisque sa production ne cesse de décroître. L'élevage des moutons a été un commerce lucratif au moins au cours des dix dernières années.

Le sénateur Riley: Où?

L'honorable M. Whelan: Dans tout le Canada; où que vous vouliez le produire. Il reste que personne ne veut élever de moutons, parce qu'il faut s'y consacrer sept jours par semaine, 365 jours par année.

Le sénateur Riley: Ne pourriez-vous pas augmenter le contingent d'importation d'agneaux, sans diminuer la quantité de bœuf importé de nos partenaires commerciaux, parce que l'agneau est...

[Text]

Hon. Mr. Whelan: I do not even know that we have them on quota for lamb. It may be, but we get practically the majority of the lamb that we consume from Australia and New Zealand. I would have to double check that, to see if they are on quota.

Senator Riley: What about the import of live beef?

Hon. Mr. Whelan: Live beef can only come into Canada, I believe, from the United States of America.

Senator Riley: And not from Australia?

Hon. Mr. Whelan: No; I should not say it could not come in from Australia, but the economics of shipping it across the ocean would not allow it.

Senator Riley: It is only done for breeding purposes?

Hon. Mr. Whelan: Because, as far as concerns disease and so forth in their country, they can ship here because they are free of hoof and mouth disease. However, many countries in the world have it. That is why, for instance, we do not bring live cattle from South America and Mexico, because they have hoof and mouth disease. I believe the United States brings some in from Mexico, but they slaughter that immediately. However, the transportation problems through the United States of America into Canada to get it would be exorbitant, again, and we just do not allow those cattle in here. The main countries with which we trade in beef, as I said, supply frozen beef from Australia and New Zealand, fresh beef from the United States and cooked beef from Argentina.

Senator Riley: With respect to the Maritime provinces, if this so-called strike continues in the west and the Maritimes—which is not a hell of a good market, is it?—can take cattle, raise them on pasture to about 700 or 800 pounds and force-feed them with mash or something from the distilleries and breweries up to 1,200 pounds, it is not marbled beef, I admit, but they can become self-sufficient in the Maritimes, is that not right, if they cook it a little longer, as it is not marbled beef?

Hon. Mr. Whelan: We know that you can raise very good beef in the Maritimes and you have some very good operations. I believe one of them is in Kent County, which I visited, where they feed, themselves and on contract, possibly 2,000 or 3,000 head a year. This is done by one family with, I believe, two brothers, a brother-in-law and the father—perhaps the father is out of the operation now. However, we know that there is a potential in New Brunswick of approximately 250,000 acres of land that can produce forage of the type that can have a fairly high ratio of protein, grain forage, et cetera. It does not have to ripen in order to provide that excellent kind of feed for raising cattle. We have one of the best experimental programs in Canada at Fredericton, where we are seeing all the different products which are available, waste products and so forth, in the Maritimes for cattle. So we do know that you have a potential there that could certainly be expanded upon. For instance, you are talking about the strike lasting. Say the prices did rise in the Maritimes, there is nothing to stop live beef coming in for slaughter from the United States, dressed beef coming in for consumption from the United States. There are many areas which we know could be certified free of DES,

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Je ne sais même pas si nous contingentons leurs exportations d'agneau. C'est possible, mais nous achetons la majorité de l'agneau que nous consommons en Australie et en Nouvelle-Zélande. Il faudrait que je vérifie s'ils sont contingentés.

Le sénateur Riley: Et les importations de bœuf sur pied?

L'honorable M. Whelan: Je crois que nous n'importons du bœuf que des États-Unis.

Le sénateur Riley: Et pas de l'Australie?

L'honorable M. Whelan: Non, je ne devrais pas dire que nous ne pourrions pas en importer de l'Australie, mais les frais d'expédition outre mer seraient exorbitants.

Le sénateur Riley: Nous n'importons que pour l'élevage?

L'honorable M. Whelan: Puisqu'il n'y a pas de fièvre aphteuse dans ce pays, ils peuvent exporter leur bœuf ici. C'est pourquoi, par exemple, nous n'importons pas de bovins sur pied de l'Amérique du sud ou du Mexique, parce qu'ils ont des cas de fièvre aphteuse. Je crois que les États-Unis importent du Mexique du bœuf, qu'ils l'abattent immédiatement. Cependant, les frais de transport du bœuf que les États-Unis exportent au Canada seraient exorbitants et nous ne pouvons pas permettre l'importation de ces bovins ici. Nos principaux fournisseurs nous vendent du bœuf congelé provenant de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, du bœuf frais des États-Unis et du bœuf cuit de l'Argentine.

Le sénateur Riley: Si cette grève se poursuit dans l'Ouest et les maritimes—ce qui ne fait pas un très bon marché, n'est-ce pas?—Les Maritimes peuvent prendre des bovins, les engraisser en pâturage jusqu'à 700 ou 800 livres et les nourrir de pâté ou d'autres sous-produits des distilleries et des brasseries jusqu'au poids de 1200 livres et le bœuf ne serait pas persillé. J'admets que les Maritimes pourraient subvenir à leurs propres besoins, si elles faisaient cuire le bœuf plus longtemps, puisqu'il n'est pas persillé?

L'honorable M. Whelan: Nous savons que vous pouvez élever du très bon bœuf dans les Maritimes et que vos entreprises sont très viables. Je crois que, dans l'une d'elles, dans le comté Kent que j'ai visité, ils engrassent eux-mêmes, ou le font faire par contrat, entre 2,000 et 3,000 têtes de bétail par année. L'une d'entre elles appartient je crois à deux frères, au beau frère et au père, mais ce dernier est aujourd'hui à la retraite. Cependant, je crois que le Nouveau-Brunswick pourrait prendre de l'expansion dans ce secteur, puisqu'il compte environ 250,000 acres de terrain qui peuvent produire du fourrage concentré en protéines, du foin, etc. Ils n'ont même pas besoin de le laisser mûrir, avant d'obtenir des provendes d'excellente qualité pour engraisser les bovins. Nous avons à Fredericton un des meilleurs programmes expérimentaux au Canada; il nous permet de voir quels sont, dans les Maritimes, les divers produits, déchets etc., propres à l'engraissement du bétail. Nous savons donc que vous disposez là d'un système susceptible d'être mis en valeur. Par exemple, vous parlez de la durée de la grève. Disons que les prix augmentent dans les Maritimes; rien ne nous empêche alors d'importer des États-Unis du bœuf de boucherie sur pied et du bœuf habillé destiné

[Text]

which have not even applied for it, because we know that many beef farmers are no longer using DES.

Senator Riley: Our reclaimed marshlands can be foraged for a good period during the winter also.

Hon. Mr. Whelan: That is what I mean, because the ensilage to which I refer, the grain ensilage and some of the other types of ensilage that can be grown are very successful in the short-season corn that is used down there for corn silage at the present time. We figure that there is a tremendous potential for that, and you can feed them all year round. You do not need all the thousands of acres of grazing land if you are going to feed them that way. You can finish them and have them ready for market when they are about a 1,000-pound animal at 12 or 14 months.

Senator Riley: And they can also be fed the hay on the reclaimed marshlands.

Hon. Mr. Whelan: They can have the hay for roughage, if they want to eat it, but if you wish to finish them as quickly as I am talking about, force-feeding them, you will need the high protein and the grain ensilage and maybe some dry grain to go along with it.

The Chairman: Perhaps I can interject. Our Committee has made a report on New Brunswick agriculture, concentrating on Kent County, so we have at least looked at that whole area. The strike will be over this week, as far as I know; everybody says it is a two-week stand.

Hon. Mr. Whelan: I might add that we will be going down to New Brunswick shortly to make some good announcements.

The Chairman: Well, I congratulate you on that, and I notice that Senator Michaud is smiling and applauding. I think he knows more about it than I do.

Senator Molgat: Mr. Minister, I want to look over the American situation. I think you indicated that you would be going down to speak to the Americans shortly about trade in general.

Hon. Mr. Whelan: Trade in general, but beef is high on the list.

Senator Molgat: That brings me to my question. We have proposed in our report that there should be a change in the tariff structure. One of the things we noticed very much in the course of our hearings was that, by and large, the producer is very much concerned about the American market. He would like to have access to the market, but he is very much concerned that there is no equality in treatment as between the two countries. The Americans have a higher tariff on Canadian product going over than is the case in reverse. Then just two months ago now the picketing in North Dakota and Montana effectively closed off the border, in my view illegally, nevertheless it occurred, and no action was taken by either the Canadian government or the American government at that point. Do

[Traduction]

à la consommation. Il y a de nombreuses régions qui pourraient obtenir le certificat de contrôle du DES, si elles le demandaient; nous savons que de nombreux éleveurs ne se servent plus du DES.

Le sénateur Riley: Nos marécages asséchés peuvent aussi servir de pâturage pendant une bonne partie de l'hiver.

L'honorable M. Whelan: C'est ce que je veux dire; l'ensilage du grain et des autres genres de fourrages que l'on peut réussir à cultiver dans la courte saison aux États-Unis, et en particulier du maïs, est très important. Nous croyons qu'il y a là un potentiel énorme et que vous pouvez engraisser le bétail à longueur d'année. Vous n'avez pas besoin des milliers d'acres de pâturage, si vous allez les engraisser de cette façon. Vous pouvez les engraisser et les écouler sur le marché, lorsqu'ils ont 12 ou 14 mois et pèsent environ 1,000 livres.

Le sénateur Riley: Les bovins peuvent aussi être engraisés avec le foin cultivé dans les marécages asséchés.

L'honorable M. Whelan: Ils peuvent manger du foin, s'ils en veulent, mais si vous voulez les engraisser très rapidement, comme je le propose, vous aurez besoin de produits à forte teneur en protéines, de céréales ensilées et d'un peu de grain séché.

Le président: Mais notre comité a rédigé un rapport sur l'agriculture au Nouveau-Brunswick et en particulier dans le comté de Kent et nous avons donc étudié toute cette région. Autant que je sache, la grève sera terminée cette semaine car chacun s'accorde à dire qu'elle ne peut pas durer plus de deux semaines.

L'honorable M. Whelan: Je voudrais ajouter que nous nous rendrons bientôt au Nouveau-Brunswick y annoncer de bonnes nouvelles.

Le président: Je vous félicite et je remarque au passage que le sénateur Michaud sourit et applaudit. Je crois qu'il en sait plus que moi là-dessus.

Le sénateur Molgat: Monsieur le ministre, je voudrais qu'on examine la situation américaine. Vous avez indiqué, je crois, que vous allez avoir sous peu des entretiens avec les Américains au sujet du commerce en général.

L'honorable M. Whelan: Oui, il s'agit des échanges commerciaux en général, mais le bœuf sera un des thèmes majeurs de ces entretiens.

Le sénateur Molgat: J'en reviens donc à ma question. Dans notre rapport, nous avons proposé que la structure des droits de douane soit modifiée. Au cours de nos auditions, nous avons remarqué que le marché américain posait au total de nombreux problèmes à l'éleveur canadien. Il aimerait avoir accès au marché, mais il se préoccupe beaucoup de ce qu'on opère différemment dans les deux pays. Les Américains prélèvent des droits de douane plus élevés sur les produits canadiens. Il y a environ deux mois, des piquets de grève dans le Dakota du Nord et dans le Montana ont provoqué la fermeture des frontières, à mon point de vue illégalement, et ni le gouvernement canadien ni le gouvernement américain n'ont réagi. Pensez-vous que nous pourrions conclure une entente avec ce

[Text]

you think that we can get an understanding with them on a regular basis where our producers will know exactly where they stand, and can we hope to have an equalization of the tariff structure?

Hon. Mr. Whelan: We are very optimistic about that. We think that the present administration is more receptive, but we do not know what is going to happen there now because of the tremendous pressures that they have been under. I think I read it in your proceedings that they have put controls on their lunch meat program. And, you know, their food stamp program is all run by the Department of Agriculture and the welfare system that is run under the Department of Agriculture in the United States takes 60 per cent of their budget, so we are going to have to be very cautious on this or anything that is going to cause them more headaches by making special trade arrangements. But three months ago when we talked about it, and six months before that—because the first official visit that Secretary Bergland had to any other country was here—we talked about beef then. We have many agricultural commodities we want to talk to him about, but we want fair trade in beef. We have not at this time received any inclination that he has changed that pattern of thought. What it will be next Tuesday in Washington, we do not know for sure, but our officials in Washington continually tell us that the attitude is good, but they don't know for sure.

I want to point out, in speaking of trade with the United States of America, that the United States brings in beef from approximately 27 other countries, so there is going to be some difficulty for them if we ask them to make a special deal for Canada, because in the case of some of the other countries they have financed the beef enterprise. I am speaking of the small central American countries and even some of the bigger countries like Paraguay and Uruguay where beef is practically their total economy, and the American government, along with the Latin American Bank, has financed them to the tune of hundreds of millions of dollars for meat processing plants, cold storage plants, et cetera. So if we think we have problems here, the people in those countries have even greater problems with cattle that they do not know what to do with. I know that one year ago they took all the meat out of a cold storage plant because it was so old, and they buried it because they could not sell it. It was too old. There was no satisfactory way to market it economically when you consider the shipping and all the other costs involved, so they just buried it. That is one of the problems they have there. So the United States is not going to get into that much trouble with Central America and with South America because of the political situation there too. They are very conscious of that and what can happen in that great continent of South America with 450 million people, and if you take in Central America, including Mexico, it would be nearer to 600 million.

The Chairman: The American producers are exerting greater pressure on their government to have some control over Canadian export of cattle into that market, but I also think

[Traduction]

dernier afin que nos éleveurs sachent exactement ce qui les attend et pouvons-nous espérer une péréquation des droits de douane?

L'honorable M. Whelan: Nous sommes très optimistes à ce sujet. Nous pensons que le gouvernement actuel est plus réceptif, mais nous ne savons pas ce qui va se produire en raison des pressions énormes dont il est l'objet. Je crois avoir lu dans vos délibérations que le gouvernement américain a imposé des contrôles sur le programme de distribution de viande. Et vous savez sans doute que leur programme de timbre, d'alimentation est régi par le ministère de l'Agriculture et le régime de bien-être social, qui relève du même ministère aux États-Unis, accapare 60 p. 100 de son budget si bien que nous devons faire très attention à cela et à ce qui pourrait leur poser plus de problèmes si nous concluons des accords commerciaux spéciaux avec eux. Mais, il y a trois mois, lorsque nous en avons parlé et même il y a six mois, car la première visite officielle qu'a rendue le sénateur Bergland à un pays étranger fut au Canada, nous avons également parlé d'oeuf. Nous avons beaucoup de produits agricoles dont nous aimerions lui parler, mais nous voulons des échanges commerciaux équitables en matière de bœuf. Jusqu'à présent, nous n'avons pas l'impression qu'il ait changé d'opinion à ce sujet. Nous ne savons pas ce qui se produira à Washington mardi prochain, mais nos agents là-bas nous disent continuellement que l'atmosphère est bonne; pourtant, nous n'en sommes pas certains.

Je voudrais faire remarquer, puisqu'on parle des échanges commerciaux avec les États-Unis, que ces derniers importent du bœuf de 27 autres pays environ, si bien qu'ils éprouveront des difficultés si nous leur demandons de conclure un accord spécial avec nous car ce sont eux qui, dans certains pays, ont financé l'industrie du bœuf. Je parle des petites pays d'Amérique centrale et même dans des pays plus grands comme le Paraguay et l'Uruguay où le bœuf constitue la principale ressource du pays; le gouvernement américain a financé avec la *Latin American Bank* des usines de traitement de la viande, des installations frigorifiques, etc. et a dépensé des centaines de millions de dollars. Par conséquent, si nous estimons que nous avons des problèmes au Canada, les autres pays en ont de plus graves puisqu'ils n'arrivent pas à écouler leur bétail. Je sais qu'il y a un an, ils ont retiré toute la viande d'un entrepôt frigorifique parce qu'elle était avariée, et ils l'ont enterré car ils ne pouvaient pas la vendre. Elle était trop avancée. Il n'y avait aucune façon de la commercialiser de façon rentable, surtout si l'on tient compte des frais d'expédition et des autres frais; ils l'ont donc enterrée. Voilà un de leurs problèmes. Mais les États-Unis ne vont pas s'inquiéter outre mesure de l'Amérique centrale et de l'Amérique du sud en raison de la situation politique qui y règne. Ils sont très conscients de ce qui peut se produire sur ce continent dont la population atteint 450 millions d'habitants et même 600 millions si l'on tient compte de l'Amérique centrale et du Mexique.

Le président: Les éleveurs américains exercent de plus en plus de pressions, sur leur gouvernement pour que les exportations canadiennes de bétail soient freinées, mais je pense

[Text]

that our market is important to the American producer. My own judgment is that you are in a good position to negotiate with the American authorities to get the reciprocal arrangement which would be to the advantage of the producers here and to the advantage of the producers in the United States.

Hon. Mr. Whelan: If you remember when the government took action to put import controls on the United States of America, they were taking in that week over 68 per cent of our fresh slaughter market, and that went on and averaged between 60 and 70 per cent of several weeks. They were taking that much of our market over. That was when President Nixon had put his price freeze in, if you remember. So we had to act at that time. We, at the most, take over one-half of 1 per cent of their total year's marketing. Our marketing in their country—they blame it so much and raise so much hell about it—is so insignificant alongside what they can do to us. If our market improves here we are living in dreamland, under our present trading negotiations, that they are not going to come over and take over those markets from us with their live cattle.

The Chairman: That is why we need the tariff.

Hon. Mr. Whelan: You are not going to get it. I think you asked for a five-cent a pound tariff. You can imagine the trade war we would have over that. It is a very practical thing to suggest, but it would be a horrible thing to try to put into action at the present time when everybody is talking about more free trade, and that type of thing. That would be a very restrictive measure. A lot of people would like it, and I know that. But if any politician tells you that he is going to do that, then you need to be very wary of him because when you go to the European Community, or to world meetings, there is no country, even in the European Community, that is doing that at the present time.

Senator Molgat: But really just to equalize our position.

Hon. Mr. Whelan: But you have many beef farmers now, Senator Molgat, who are saying that if our prices rise, what are you going to do to stop them? They are very concerned about that. I do not intend to do anything. But if we are going to be dealing in the big North American market we have to keep in mind that the Americans can get meat from 27 other countries. There is no doubt about it that they want their fresh meat market, their top prime beef to be a better price. I know they want it to be a better price, but they do not want it to go leaping over the fence either, so far as that goes. They are in a position where they can control it much easier than we can, and we are going to be bound by what they do if we are within that North American market.

Senator Macdonald: I noticed last night that some senators expressed great concern with the withholding of beef from the

[Traduction]

également que notre marché est important pour eux. A mon avis, vous êtes dans une très bonne position pour négocier avec les autorités américaines une entente réciproque qui serait avantageuse à la fois pour les producteurs canadiens et américains.

L'honorable M. Whelan: Si vous vous rappelez, lorsque le gouvernement a pris des mesures pour contrôler les importations des États-Unis, les Américains, cette semaine-là, avaient alors accaparé 68 p. 100 de notre marché de viande destinée à la consommation immédiate; cette tendance s'est poursuivie et s'est maintenue entre 60 et 70 p. 100 pendant plusieurs semaines. C'est une part considérable de notre marché qu'ils nous prenaient. Si vous vous souvenez, c'est à l'époque où le Président Nixon avait imposé son gel des prix. Il nous fallait agir immédiatement. Les Canadiens prennent tout au plus entre ½ et 1 p. 100 de leur marché annuel total. Notre commercialisation dans leur pays... ils nous la reprochent et déblatèrent tellement contre, pourtant elle est si peu importante en comparaison avec le tort qu'ils peuvent nous causer. Si la situation de notre marché s'améliore, nous rêvons en croyant qu'en vertu de nos ententes commerciales actuelles, ils ne viendront pas s'accaparer de ces marchés en nous exportant leurs bovins sur pied.

Le président: C'est pourquoi nous avons besoin de prélever des droits de douane.

L'honorable M. Whelan: Non, vous n'obtiendrez rien. Vous avez demandé 5c. la livre. Vous pouvez imaginer les conflits commerciaux que cela pourrait provoquer. C'est très facile à suggérer, mais cela serait terrible de l'appliquer au moment où tout le monde parle de libre échange et ce genre de choses. Cela constituerait une mesure très restrictive. Beaucoup l'apprécieraient, je le sais. Mais si un homme politique vous dit qu'il va l'appliquer, dans ce cas, méfiez-vous de lui. En effet, lorsque vous irez assister aux réunions de la Communauté européenne ou autres réunions mondiales, il n'y a pas un seul pays, même au sein de la C.E.E., qui prélève des droits à l'heure actuelle.

Le sénateur Molgat: Ce ne serait que pour égaliser la situation.

L'honorable M. Whelan: Il y a un grand nombre d'éleveurs de bœufs à l'heure actuelle, sénateur Molgat, qui se demandent comment, s'il y a une hausse des prix, on va pouvoir l'arrêter? C'est quelque chose qui les préoccupe beaucoup. Je n'ai pas l'intention de faire quoi que ce soit. Mais si nous voulons faire affaire avec l'important marché nord-américain, il ne faut pas oublier que les Américains peuvent se procurer de la viande auprès de 27 autres pays. Il ne fait pas l'ombre d'un doute qu'ils veulent leur viande fraîche, leur bœuf de première qualité à meilleur compte. Je le sais bien, mais ils ne veulent pas qu'il y ait de fluctuations trop exagérées, apparemment. Leur situation leur permet de contrôler le marché beaucoup plus facilement que nous, et nous allons être obligés d'en passer par ce qu'ils font, si nous voulons faire partie du marché nord-américain.

Le sénateur Macdonald: J'ai remarqué hier soir que quelques sénateurs avaient manifesté de grandes inquiétudes quant

[Text]

market. Expressed the fear that it was going to spread to Alberta and Ontario. I think it was Senator Molgat who expressed great concern about the possibility. Is there anything definite on that situation at the present time?

Hon. Mr. Whelan: I don't think I would be in a position to say what they would do between Alberta and Ontario. We produce less calves than finished cattle in that we each supply about one-third of the meat, and the other one-third comes either from domestic producers from all the other provinces or imported meat. So there has not been any indication given to me that they intend to move that way in Ontario. Some people have said that perhaps they will in Alberta. Senator Olson, being from Alberta, would know more about this than I would, but there was a young man at the meeting in Lethbridge who claimed to be from the Canadian Agricultural Union.

Senator Olson: There has been a very significant increase in the price of beef in the last two or three weeks, with the result that they probably are not going to do it, but there is a rather active group in that agricultural movement in Alberta.

Hon. Mr. Whelan: They have promised that there will be 4,000 to 6,000 to meet me when I go to Calgary this weekend.

Senator Yuzyk: Still dealing with the Canadian Agricultural Movement, it seems to be a spontaneous movement and one that is spreading among the farmers. I am aware, as we all are, that certain demands have been made by that movement, one of which was that there be an immediate grant of \$100 per cow in order to stave off the bankruptcy of many of our beef producers. Has your department taken any steps in that direction, Mr. Minister?

Hon. Mr. Whelan: Under the cow-calf program we are paying out about \$26 million. Some of them laughed at it at the time it was introduced, as they did when I announced the beef stabilization program last year, but when I was in Alberta the other day I was told by many producers that it was the beef stabilization program that saved many from bankruptcy.

We have yet to announce the finished cattle program for 1977. The finished cattle producers had a better year last year than the year before, so it should not cost us that much. Payments under the finished cattle program are made on a quarterly basis, whereas payments under the cow-calf program are made on a yearly basis. There is a maximum amount that we pay on a 100-cow herd, exempting five cows from that herd, and we use the last five years' average plus the current input costs. Where the provinces have a program, it is a shared cost situation. I believe the provinces of British Columbia, Ontario and Quebec have had programs in place for about three years now.

[Traduction]

au retrait du bœuf du marché. Ils craignent que cela ne s'étende à l'Alberta et à l'Ontario. Je pense que c'était le sénateur Molgat qui était le plus anxieux à ce sujet. Y a-t-il quelque chose d'arrêté à ce propos?

L'honorable M. Whelan: Je ne pense pas être en mesure de dire ce que les producteurs vont faire en Alberta et en Ontario. Nous produisons moins de veaux que de bovins d'embouche du fait que nous fournissons chacun environ un tiers de la viande et que l'autre tiers provient soit des producteurs des autres provinces, soit de l'étranger. Aucune indication ne m'a été donnée comme quoi ils ont l'intention de s'orienter en ce sens en Ontario. Certains prétendent qu'il en serait pourtant question en Alberta. Le sénateur Olson vient de l'Alberta: il pourrait vous en dire plus long à ce sujet, mais il y avait, à la réunion de Lethbridge, un jeune homme qui disait faire partie de l'Union agricole canadienne.

Le sénateur Olson: Nous avons assisté au cours des deux ou trois dernières semaines à une augmentation importante du prix du bœuf, ce qui fait que les producteurs ne feront probablement pas la grève, sans oublier que ce mouvement agricole de l'Alberta compte des membres qui sont plutôt actifs.

L'honorable M. Whelan: Ils ont promis que 4,000 à 6,000 d'entre eux viendraient me voir à Calgary, enfin de semaine.

Le sénateur Yuzyk: Toujours en ce qui concerne le Mouvement agricole canadien, il semble que ce soit un mouvement dont la formation ait été assez spontanée et qui prend de l'importance chez les agriculteurs. Nous savons tous que ce mouvement a fait certaines demandes, entre autres l'octroi d'une subvention immédiate de \$100 par tête de bétail, afin d'écarter la menace de faillite qui plane sur nombre de producteurs de bœuf. Votre Ministère a-t-il pris des mesures à cette fin, monsieur le Ministre?

L'honorable M. Whelan: Nous versons environ \$26 millions, dans le cadre du programme de subventions aux éleveurs-naisseurs. Certains d'entre eux n'ont pas pris le programme au sérieux lorsqu'il a été mis sur pied, tout comme quand j'ai annoncé le programme de stabilisation du prix du bœuf l'an dernier, mais lors de mon dernier voyage en Alberta, de nombreux producteurs m'ont dit que c'était grâce à ce dernier programme qu'ils avaient pu échapper à la faillite.

Nous n'avons pas encore annoncé la mise sur pied du programme de bovin d'embouche pour 1977, mais cela ne devrait pas tarder. Les producteurs de bovins d'embouche ont connu en 1977 une meilleure année qu'en 1976, de sorte que nous ne devrions pas déboursier tellement d'argent. Les versements, dans le cadre du programme de bovin d'embouche, sont accordés tous les trois mois, alors que ceux du programme de subventions aux éleveurs-naisseurs le sont annuellement. Nous versons une somme maximale pour un troupeau de 100 têtes d'élevage, en exemptant cinq de ces têtes, et nous utilisons la moyenne des cinq dernières années à laquelle nous ajoutons les frais de production courants. Dans le cas de provinces qui ont déjà leur programme, nous en partageons les frais avec elles. Je crois que la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec ont leur propre programme, depuis environ trois ans.

[Text]

Senator Yuzyk: How much would that amount to per cow? The demand in this case is for an immediate grant of \$100 per cow.

Hon. Mr. Whelan: It would not amount to anything near that. The return from the marketplace, taking into account the cost of production, only amounts to something in the area of \$10.20 per cow. Where there is a provincial income insurance program, the provinces pay 50 per cent of the payment.

You will not find the unrest in those provinces that have had a program that you will find in the provinces where there have been no programs other than the loan programs such as are in place in Alberta and Saskatchewan. I believe Manitoba had a somewhat different plan. The maritime provinces have had no plan at all for the beef producer. The Quebec plan, I should think, is probably the most superior of all. It has been in place now for about three years.

Senator Yuzyk: In what areas are they most hard hit?

Hon. Mr. Whelan: I would have to say the cow-calf operators with no other source of income are the hardest hit. They are ranging cattle in the northern parts of the provinces and they are scattered around. It is usually a case of the operation having been handed down from father to son.

When calves are up around 50, 60 cents a pound, they can expect a certain return, but when they drop below 30 cents a pound, it is a catastrophe. Some of those people have had very little income, if any, for the last two years. I think we estimated that for the year before, on a 100-cow herd, they may have had an income of \$500 after their costs. Last year, they would have been \$500 in the hole, after taking into account all of their costs.

Senator Williams: In the event that the 27 countries exporting beef into the United States increase their level of exports, would there be a decrease in the level of U.S. imports of beef from Canada?

Hon. Mr. Whelan: No. In the event that there is any increase in imports of beef into the United States, that increase is divided amongst all of the countries. Conversely, if there is a cut back in U.S. imports, the cut back is shared by all countries.

The Chairman: Are there any further questions on the beef industry?

Senator Riley: This so-called public manifestation of protest in Manitoba and Saskatchewan, is that being spearheaded by the *Canadian Agricultural Movement*? Secondly, is that movement a union and is the Canadian Cattlemen's Association involved?

Hon. Mr. Whelan: Officially, the Canadian Cattlemen's Association is not involved, but they do not know whether any of their members are involved in it. It is a completely voluntary organization, as I understand it. Some of its members, I understand, are not even cattle producers but are merely there as a sign of strength.

[Traduction]

Le sénateur Yuzyk: A combien la subvention s'élève-t-elle par tête? Dans le cas présent, on demande une subvention immédiate de \$100 par tête.

L'honorable M. Whelan: La subvention ne devrait pas être aussi élevée. Le rendement commercial, compte tenu des coûts de production, ne s'élève qu'à quelque \$10.20 par tête. Dans le cas où les provinces ont un programme d'assurance du revenu agricole, elles ne versent que 50%.

Le malaise est bien moindre dans les provinces qui ont un programme en place que dans celles qui n'ont pas d'autres programmes que les programmes de prêt qu'ont mis sur pied l'Alberta et la Saskatchewan. Je crois, cependant, que le Manitoba a un régime quelque peu différent. Les provinces Maritimes ne disposent d'aucun programme destiné au producteur de bœuf. Le régime du Québec est, je crois, le mieux rodé de tous. Il fonctionne maintenant depuis environ trois ans.

Le sénateur Yuzyk: Quel secteur est le plus durement touché?

L'honorable M. Whelan: Je dirais que les éleveurs-naisseurs, sans autre source de revenu, sont les plus durement touchés. Ils font paître leurs troupeaux dans le nord des provinces et sont très disséminés. L'entreprise souvent est transmise de père en fils.

Lorsque les veaux se vendent 50 ou 60 cents la livre, ils peuvent espérer réaliser certains bénéfices mais si les prix tombent à 30 cents ou moins, c'est une catastrophe. Certains de ces gens ont peu ou pas de revenu depuis les deux dernières années. Nous avons calculé, je crois, que le revenu net, avec un troupeau de 100 têtes, s'élevait, il y a deux ans, à \$500. L'an dernier, ces mêmes éleveurs auraient enregistré un déficit net de \$500.

Le sénateur Williams: Si les 27 pays exportateurs de bœuf aux États-Unis augmentaient leur niveau d'exportation, est-ce que les États-Unis importeraient moins de bœuf du Canada?

L'honorable M. Whelan: Non. Si les États-Unis augmentaient leur importations de bœuf, cette augmentation serait répartie entre tous les pays et s'ils diminuaient leurs importations, cette diminution serait également répartie entre tous les pays.

Le président: Y a-t-il d'autres questions concernant l'industrie du bœuf?

Le sénateur Riley: Cette prétendue manifestation publique au Manitoba et en Saskatchewan est-elle dirigée par le *Canadian Agricultural Movement*? Ensuite, ce mouvement est-il de nature syndicale, et l'Association canadienne des éleveurs de bétail en fait-elle partie?

L'honorable M. Whelan: Officiellement, l'Association canadienne des éleveurs de bétail n'est pas mêlée à cette affaire, mais elle ne sait pas si ses membres y participent ou non. Si j'ai bien compris, il s'agit d'une organisation à laquelle on adhère volontairement. Quelques-uns de ces membres ne sont même pas des éleveurs de bétail mais ont participé à la manifestation uniquement pour en augmenter la force.

[Text]

I met two groups of farmers recently in Spokane involved in the American Farmers for an Agricultural Movement. They wanted 100 per cent parity for all crops. Most of those individuals were young, well-educated people, deeply in debt, deeply concerned about what is going to happen to them. They are merely asking for some of the things that other sectors of our society take for granted.

From what I am told about the people involved in the demonstrations in Manitoba and Saskatchewan, in practically all instances they have been very orderly and very proper about what they have been doing.

Senator Riley: They are speculators, are they not?

Hon. Mr. Whelan: Anyone involved in the cattle business today, dealing on the open market, is very much a speculator.

Senator Molgat: Coming back to the American situation for a moment, you indicated, Mr. Minister, that the Americans are bringing in meat from 27 other countries. Can any of that flow into Canada or does it all stay in the United States?

Hon. Mr. Whelan: Not in the form in which it is shipped into the United States, but it may come into Canada in the form of processed meat imports from the U.S. To give you an example, you might have a U.S. entrepreneur who operates a packing business in Brazil. For six months of the year in Brazil, the dry season, no beef is slaughtered. For six months of the year, the market is served by frozen meat. Those entrepreneurs, in order to keep their packing plants operating, bring in beef from Uruguay, and I understand they can bring it in at about 4 cents, 5 cents a pound by the carcass. They process it, cook it, and can it in Brazil, and then ship it into the southern United States. That can then push up towards Canada, with the result that Canada is liable to get some processed meat from the United States.

The entrepreneur who is in the business of processing meat at both in Brazil and in the United States has an advantage over the entrepreneur who is only in the business of meat processing within the borders of the United States. So, some of the domestic processors are not happy about it either. Because these products come into the southern United States, there could be a gradual pushing of these meats into the Canadian market.

Senator Molgat: That could also release live cattle that could move into the market for slaughter here, assuming the price were right?

Hon. Mr. Whelan: If the price were right, yes. The only time American cattle come into Canada is when the Canadian price is higher than the U.S. price, and the only time Canadian cattle are shipped to the United States is when the price in the U.S. is such that it can warrant the costs involved in shipping to the U.S. Given the devalued dollar, very few American cattle are coming into Canada.

Senator Molgat: Not right now, no, but in the event that there is a change in price, there could be.

[Traduction]

Dernièrement j'ai rencontré à Spokane deux groupes de fermiers qui étaient membres du *American Farmers for an Agricultural Movement*. Ils voulaient la parité à 100% pour toutes les récoltes. La majorité d'entre eux étaient jeunes, bien instruits, très endettés et très soucieux de leur avenir. Ils réclament tout simplement certains avantages que d'autres secteurs de notre société tiennent pour acquis.

On m'a dit que, dans presque tous les cas, les manifestations au Manitoba et en Saskatchewan se sont déroulées dans l'ordre.

Le sénateur Riley: Ce sont des spéculateurs, n'est-ce pas?

L'honorable M. Whelan: De nos jours, tous ceux qui font l'élevage du bétail et qui traitent sur le marché libre, sont nécessairement des spéculateurs.

Le sénateur Molgat: Pour en revenir un moment à la situation aux États-Unis, vous avez indiqué, monsieur le ministre, que les Américains importent de la viande de 27 pays. Ces importations sont-elles ensuite expédiées en partie au Canada ou restent-elles toutes aux États-Unis?

L'honorable M. Whelan: Non pas sous la forme dans laquelle elles sont expédiées aux États-Unis, mais elles peuvent entrer au Canada à partir des États-Unis comme importation de viande préparée. À titre d'exemple, on peut citer le cas d'un conditionneur américain qui exploite une entreprise au Brésil. Pendant les six mois de saison sèche, au Brésil, aucun bœuf n'est abattu. Pendant six mois de l'année, le marché est approvisionné en viande congelée. Cet entrepreneur, pour maintenir son exploitation, doit importer du bœuf de l'Uruguay, et j'ai appris qu'il peut importer des carcasses pour environ 4 ou 5 cents la livre. Il prépare le bœuf, le cuit et le met en conserve au Brésil, puis il l'expédie dans le Sud des États-Unis. On peut ensuite chercher à introduire les produits au Canada, ce qui fait que ce dernier peut obtenir des États-Unis une certaine quantité de viande préparée.

L'entrepreneur qui exploite une usine de transformation de la viande au Brésil et aux États-Unis a un avantage sur celui qui n'opère qu'aux États-Unis. Certains des conditionneurs du pays ne s'en réjouissent pas non plus. L'exportation de ces produits dans le Sud des États-Unis pourrait signifier l'invasion progressive du marché canadien par ces viandes.

Le sénateur Molgat: Cela pourrait aussi signifier que les bovins sur pied pourraient envahir le marché pour être abattus ici, si les prix le permettaient?

L'honorable M. Whelan: En effet. Les bovins américains ne sont importés au Canada que lorsque les prix canadiens sont supérieurs aux prix américains. D'autre part, les bovins canadiens ne sont expédiés aux États-Unis que lorsque les prix de ce pays permettent d'amortir les frais de transport vers les États-Unis. Étant donné la dévaluation du dollar, très peu de bovins américains entrent au Canada.

Le sénateur Molgat: Pas maintenant, non, mais s'il y avait changement des prix, ce serait possible.

[Text]

Hon. Mr. Whelan: It would have to change quite drastically.

Senator Macdonald: If the producers were strong enough to be in a position to withhold their products from the market until they could get from the buyers a given price, would those buyers then be able to bring in beef from the United States?

Hon. Mr. Whelan: There is free trade in this area. If the imports meet our certification standards and so forth, it can be done.

When President Nixon put a price freeze on beef in the United States there was a tremendous holdback of beef from the market, and what followed that was a great deal of speculation on price. As things turned out, there was not a great upturn in the price. Beef prices actually decreased, and there were resultant economic problems. You can keep beef at this time of the year longer than you can when the weather is warm. Big fat cattle do not stand the heat as well as they can stand the cold. So you have those climatic conditions to contend with.

We have a normal movement of trade, but remember that when we were shipping cattle to the United States they picketed the truckers down there.

I think you would probably have some of the other people involved in the total industry quite concerned, if you started importing beef from some other place. If you did that with any other industry they would call it strike-breaking.

Senator Macdonald: It occurred to me that, if with their so-called strike they are getting a better price now for their beef, then it looks like just a case between the producers and the purchasers. If the producers put the pressure on the purchasers by saying, "We will not give you our beef unless we get more money," then that would be a strike, just like any other industry.

Hon. Mr. Whelan: Yes, if they are withholding their product, but in the other industries they are withholding their services. To withhold services is a lot different from withholding the finished steer or finished pork or perishable vegetables or milk from a cow. You cannot do that very easily without being wasteful.

Senator Michaud: Mr. Minister, I just wanted to state that I feel that the farming people in New Brunswick are in a general way in favour of the concept of marketing boards or agencies, with the reservation, of course, that Senator Olson expressed a while ago that excessive rigidity in the controlling of supply does not curtail agricultural development.

It was in that context that, when we wrote our report on the Kent County agricultural situation some time ago, we were afraid that if we had too much rigidity in the measures we were recommending with respect to supply we would be cut off the market place altogether, which would have been self-defeating in our case. As a general measure or instrument to

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Il faudrait que ce soit un changement radical.

Le sénateur Macdonald: Si les producteurs avaient les reins assez solides pouvoir s'abstenir de mettre leurs produits sur le marché tant qu'ils n'obtiendraient pas des acheteurs un prix donné, ces derniers pourraient-ils alors importer du bœuf des États-Unis?

L'honorable M. Whelan: Ce domaine est régi par les lois du libre-échange. Si les importations satisfont à nos normes d'attestation, etc., la chose serait possible.

Lorsque le président Nixon a gelé le prix du bœuf aux États-Unis, on a noté une abstention considérable dans la mise en marché du bœuf, laquelle a donné lieu à une forte spéculation des prix. Mais tout compte fait, la fluctuation des prix n'a pas été énorme. Ceux du bœuf ont en fait baissé, d'où certains problèmes économiques. On peut conserver le bœuf à cette époque de l'année plus longtemps que pendant la saison chaude. Les gros bovins engraisés sont plus affectés par la chaleur que par le froid. Il faut donc tenir compte des conditions climatiques.

Nous avons un mouvement normal de commerce, mais rappelez-vous que lorsque nous avons expédié des bovins aux États-Unis, nos camionneurs ont été arrêtés par des piquets de grève.

Je crois que vous inquiéteriez énormément toutes les autres personnes engagées dans cette industrie, si vous commenciez à importer du bœuf. Si vous agissiez ainsi avec n'importe quelle autre industrie, cela signifierait automatiquement un bris de grève.

Le sénateur Macdonald: Il me semble, si une prétendue grève permet d'obtenir un meilleur prix pour le bœuf, qu'il s'agit alors simplement d'une affaire à régler entre l'éleveur et l'acheteur. Si les éleveurs exerçaient une pression sur les acheteurs en refusant de laisser aller le bœuf à un prix qui ne leur convient pas, il y aurait alors une grève, comme dans n'importe quelle autre industrie.

L'honorable M. Whelan: Oui, s'ils empêchent leurs produits d'entrer sur le marché, mais dans les autres industries, ils s'abstiennent de donner un service, ce qui est tout à fait différent de s'abstenir de mettre sur le marché un produit préparé qu'il s'agisse de bœuf, de porc, de légume périssable ou de lait frais. Cela ne peut se faire sans occasionner du gaspillage.

Le sénateur Michaud: Monsieur le ministre, je voulais simplement préciser que les agriculteurs du Nouveau-Brunswick me semblent de façon générale en faveur du concept des offices ou commissions de commercialisation, pourvu, bien sûr, comme l'a dit le sénateur Olson il y a un moment, que l'excessive rigidité du contrôle des approvisionnements n'empêche pas le développement agricole.

C'est dans ce contexte qu'au moment de rédiger notre rapport sur la situation agricole dans le comté de Kent, il y a quelque temps, nous avons craint en faisant preuve d'une trop grande rigidité dans les mesures que nous recommandions au sujet de l'approvisionnement, de démembrer complètement le marché, ce qui aurait été à l'encontre de notre objectif initial.

[Text]

ensure stability of supply and farm income, however, we are, of course, in favour of marketing boards.

The Chairman: Does that include the beef producers of New Brunswick?

Senator Michaud: Everybody involved in farm production.

Hon. Mr. Whelan: You may recall that sometimes in Brunswick and Prince Edward Island, and even in Ontario, they have produced potatoes in such quantities that the beef producers have benefited because they could buy the surplus potatoes and feed them to their cattle. We paid for part of that, and I think that is just utter nonsense; it is ridiculous. Surely, we can gear our production to the market better than that.

But something serious is happening in New Brunswick and Prince Edward Island because of the fact that you do not have any eastern marketing association or organization. You are now losing the markets that have been yours historically as part of your heritage, markets which you have supplied potatoes to for years and years, particularly in the Montreal and Toronto areas. Those markets are being taken away from you by Quebec and Ontario producers producing more potatoes. Most of those producers have other products they can produce on that same land, but the people from New Brunswick and Prince Edward Island really have no alternative production that they can go into.

At the First Ministers' Conference Premier Campbell mentioned that because of quotas they were being stymied. They are not even filling their quotas in most of the other organizations they belong to. I am thinking of poultry, the dairy industry, and so on. They are still importing. They have, from time to time, especially in the dairy sector, in which we know there is a potential for an increase in production, shared their quota with other provinces that have needed it.

That is a perfect example of what can happen to producers in time. They can lose the production entity they have in New Brunswick and Prince Edward Island, if the production trends continue in Ontario and Quebec, and especially if they spread into other provinces like Alberta and Manitoba.

The Chairman: I believe Senator McElman has a question.

Senator McElman: Mr. Chairman, the urgency of my question develops from the minister's statement that he will be meeting with his opposite number in Washington very shortly. Do you know whether, in those discussions, there will be any reference to the adverse quota situation we have with respect to potatoes, Canada-U.S.? Perhaps certain of the members of the committee are not aware of the trade situation vis-à-vis Canada and the United States. We do not import potatoes from any other nation, just from each other. Of course, we both export to wherever we can find a market. Last year it was

[Traduction]

Bien entendu, pour assurer la stabilité de l'approvisionnement et du revenu agricoles, nous sommes en faveur des offices de commercialisation.

Le président: Cela vise-t-il les éleveurs de bovins du Nouveau-Brunswick?

Le sénateur Michaud: Tous ceux qui prennent part l'industrie agricole.

L'honorable M. Whelan: Vous vous souviendrez que parfois au Nouveau-Brunswick, dans l'Île-du-Prince-Édouard et même en Ontario, on produit suffisamment de pommes de terre pour en faire bénéficier les éleveurs de bovins. En effet, ceux-ci peuvent acheter les surplus de pommes de terre et s'en servir pour nourrir leurs bovins. Nous les avons financés en partie, et je pense que c'était tout à fait insensé. Nous pouvons certainement beaucoup mieux axer notre production sur le marché.

Mais voilà qu'une situation grave existe au Nouveau-Brunswick et dans l'Île-du-Prince-Édouard en raison de l'absence d'associations ou d'organismes de commercialisation pour l'Est. Vous perdez maintenant les marchés qui vous ont toujours appartenu historiquement, les marchés auxquels vous avez fourni des pommes de terre pendant des années, notamment les marchés de Montréal et de Toronto. Ces marchés vous sont enlevés par les agriculteurs québécois et ontariens qui produisent plus de pommes de terre. La plupart de ces agriculteurs peuvent tirer d'autres produits de leurs terres, mais les exploitants du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard n'ont réellement aucune autre possibilité de production.

Lors de la conférence des premiers ministres, le premier ministre Campbell a dit que les habitants de sa province étaient lésés par les contingents. Ils n'atteignent même pas les contingents qui leur sont fixés par la plupart des autres organismes auxquels ils appartiennent. Je songe à l'industrie avicole, laitière etc. Ils continuent à importer. À l'occasion et surtout dans le secteur laitier, où la production, nous le savons, peut être augmentée, ils ont partagé leurs contingents avec d'autres provinces qui avaient besoin de ces produits.

Cela illustre parfaitement ce qui risque d'arriver aux producteurs. Ils perdront peut-être leur capacité de production au Nouveau-Brunswick et dans l'Île-du-Prince-Édouard, si les tendances de production se maintiennent en Ontario et au Québec, et surtout si elles s'étendent à d'autres provinces comme l'Alberta et le Manitoba.

Le président: Je crois que le sénateur McElman désire poser une question.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, l'urgence de ma question s'explique par le fait que le ministre a déclaré qu'il rencontrera très bientôt son homologue de Washington. Croyez-vous que ces discussions porteront, entre autres, sur les effets nuisibles des contingents pour le commerce des pommes de terre, entre le Canada et les États-Unis? Certains membres du Comité ignorent peut-être la nature de la situation commerciale canado-américaine. Nous n'importons des pommes de terre d'aucun autre pays, notre commerce se fait réciproquement. Naturellement, nous exportons tous les deux ce produit

[Text]

great, because of the failure of western European crops. This year it is awful because their crops were mighty good. As a result, we are over-supplied for the Canadian and North American markets.

With respect to Canada's quota tariff situation, Canada's tariff is 37½ cents per hundredweight year round. There is no quota. For the U.S. it is 37½ cents until supposedly a quota has been reached. But when we start to approach that quota, the Americans apply the tariff. Everything is cut off, literally, before we hit the quota figure, and the amount goes up to 75 cents; it doubles. This practice has prevailed for many years. I can recall, when I was associated with government in New Brunswick as far back as the early fifties, that that was a burning issue, and it remains such.

Could the minister advise us what the Canadian government's position is, or what his department's position may be, with respect to this problem and the attempt to bring some equity back into the Canada-U.S. situation?

Hon. Mr. Whelan: We are suggesting equal tariffs. We will be discussing that with him. How far we will get with that, I do not know.

Senator McElman: I discussed it with Senator Hathaway at New Orleans recently. I did not get very far, because he represents the state of Maine.

Hon. Mr. Whelan: We will be meeting both the chairman of the U.S. Senate agriculture committee and the chairman of the House of Representatives committee, too, when we are there. We have never done that before, but we hope it will be effective. When you look at their system, they have a very powerful position, but we want them to be informed about our problems with respect to trade between our two countries and we want to be able to point out to them inequities that exist there. We wish to offer them every bit of co-operation and every bit of information they may want concerning the trading problems, because we understand some of this may have to go to their houses in accordance with their Senate and House rules by which their government has to abide. Before they can make some of those changes they will have to go to those two houses.

Senator McElman: It seems to me that, when they are looking for negotiation along certain lines, it is an excellent time to make part and parcel of that.

The Chairman: Just along the line of contact with the United States, I would remind members of the committee, and I pass this information along to the minister, that this committee has standing invitations from Senator Talmage, of the United States Senate Agriculture Committee, and Congressman Foley, chairman of the house committee, to visit Washington.

[Traduction]

partout où nous pouvons lui trouver un marché. L'année dernière a été très rentable en raison des mauvaises récoltes en Europe de l'Ouest. Cette année c'est l'inverse, car les récoltes de ces pays ont été excellentes. Les marchés canadien et nord-américain sont donc surapprovisionnés.

En ce qui a trait à la situation tarifaire des contingents pour le Canada, le tarif annuel du Canada est de 37½ cents les 100 livres. Il n'y a pas de contingent. Pour les États-Unis, le tarif a été fixé à 37½ cents jusqu'à ce qu'un contingent soit supposément atteint. Mais lorsque nous nous rapprochons de ce contingent, les Américains appliquent leur tarif. Tout est littéralement bloqué avant que nous atteignons le contingent, et le tarif est alors haussé à 75 cents, soit le double. Cette pratique a cours depuis de nombreuses années. Lorsque j'étais au service du gouvernement du Nouveau-Brunswick au tout début des années 50, cette question était fort controversée et elle l'est toujours.

Le ministre pourrait-il nous informer de la position du gouvernement ou de celle de son ministère au sujet de ces problèmes et des mesures prises pour réinstaurer une certaine justice dans les rapports commerciaux entre le Canada et les États-Unis?

L'honorable M. Whelan: Nous proposons une parité tarifaire. Nous en discuterons mais j'ignore ce qui en résultera.

Le sénateur McElman: Récemment, j'en ai parlé avec le sénateur Hathaway, à la Nouvelle-Orléans. Cela n'a pas servi à grand-chose puisqu'il représente l'État du Maine.

L'honorable M. Whelan: Nous y rencontrerons le président du comité sénatorial de l'Agriculture des États-Unis ainsi que le président du comité de la chambre des représentants. Cela ne nous est encore jamais arrivé, et nous espérons que cette rencontre portera des fruits. Quand on étudie le système américain, on constate qu'il est en position de force, mais nous voulons aussi que les États-Unis soient informés des problèmes auxquels nous devons faire face en matière de commerce entre nos deux pays; leur signaler les inégalités qui en découlent; les assurer de notre entière collaboration et leur fournir tous les renseignements qu'ils demanderont au sujet de ces problèmes commerciaux, car nous croyons qu'une partie de ces données devra peut-être être transmise à leurs chambres conformément aux règles du sénat et de la chambre des représentants auxquelles leur gouvernement doit se soumettre. Avant de pouvoir apporter certains de ces changements, ils devront consulter ces deux chambres.

Le sénateur McElman: Il me semble idéal de l'inclure quand ils cherchent à négocier dans le cadre de certaines dispositions.

Le président: A propos des États-Unis, je rappelle aux membres du Comité, j'en informe le ministre, que nous avons reçu du sénateur Talmadge du comité sénatorial de l'Agriculture des États-Unis et de M. Foley, membre du Congrès et président du comité de la chambre des représentants une invitation à nous rendre à Washington.

[Text]

We hope that you will bring back a very favourable report. This committee, recognizing the strength of the committees in the United States, could serve Canada, the department and the producers very usefully by having contacts with the House of Representatives and Senate agriculture committees.

I do not wish to conclude the questioning, but we are into the minister's dinner hour. We are delighted, Mr. Minister, that you were able to come. We are your friend, because you are the Minister of Agriculture and this is a Senate committee interested in agriculture. We now count you as one of the Senate's best friends. Some day we may be able to welcome you, Mr. Minister, as a member of the Senate. You would certainly strengthen our committee, but that is not an urgent invitation. Some of us would like you to stay where you are for some considerable time. We hope that you are able to convince your colleagues that Canada needs a beef import law, and that it needs it soon.

With regard to the suggestion of a commission, it is fair to say that this committee feels that the Government of Canada and the Department of Agriculture should be progressing toward the development of a focus—call it what you like—within the Department of Agriculture, in which farmers will have confidence, and which will assume increasing authority in looking after the interests of farmers in the marketplace. Without any further remarks, on behalf of the committee I thank you very much for attending, and we wish you well.

The Committee adjourned.

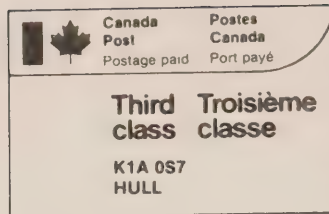
[Traduction]

Nous espérons que vous reviendrez avec un rapport favorable. Vu l'importance des comités aux États-Unis, ce comité servirait l'intérêt du Canada, du ministère et des producteurs, en entretenant des relations avec la Chambre des représentants et les comités sénatoriaux de l'agriculture.

Je ne veux pas mettre fin à la période des questions, mais nous empiétons sur l'heure du déjeuner du ministre. Nous sommes heureux, monsieur le ministre, que vous ayez pu venir à notre comité. Nous sommes vos amis, parce que vous êtes le ministre de l'agriculture et que ce comité sénatorial se préoccupe des questions agricoles. Nous vous comptons maintenant parmi l'un des meilleurs amis du Sénat. Nous vous accueillons peut-être un jour, monsieur le ministre, comme membre du Sénat. Votre présence enrichirait certainement notre comité, mais ce n'est pas une invitation pressante. Certains d'entre nous aimeraient que vous demeuriez à votre poste aussi longtemps que possible. Nous espérons que vous pourrez persuader vos collègues que le Canada a un besoin urgent d'une loi sur l'importation du bœuf.

Quant à la proposition de la commission, il est juste de dire que le comité estime que le gouvernement du Canada et le ministère de l'Agriculture devraient collaborer à la création d'un organisme, appelez-le comme vous le voulez, relevant du ministère de l'Agriculture dans lequel les fermiers auraient confiance et qui serait chargé de veiller à protéger leurs intérêts sur le marché. Finalement, permettez-moi, monsieur le ministre, de vous remercier au nom du comité et de vous souhaiter la meilleure chance possible.

Le comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

From the Department of Agriculture:

Appearing:

The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., Minister of
Agriculture.

Du Ministère de l'Agriculture:

Comparaît:

L'honorable Eugene F. Whelan, c.p., ministre de l'Agriculture.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, April 5, 1978

Le mercredi 5 avril 1978

Issue No. 7

Fascicule n° 7

Complete Proceedings on:

The subject matter of Bill C-29, intituled:
"An Act to amend the Farm Credit Act"

Seul et unique fascicule sur:

La teneur du Bill C-29 intitulé:
«Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole».

REPORT OF THE COMMITTEE

RAPPORT DU COMITÉ

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*

The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|--|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska-Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche-Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue

Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|--|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska-Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche-Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
March 22, 1978:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by
the Honourable Senator McNamara:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be
authorized to examine and report upon the subject-matter
of the Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm
Credit Act", in advance of the said Bill coming before the
Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 22 mars 1978:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur McNamara,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture
soit autorisé à étudier et à faire rapport sur la teneur du
Bill C-29, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur le crédit
agricole», avant que ce bill ou toutes autres questions s'y
rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, APRIL 5, 1978
(16)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:05 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, Lafond, McGrand, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie and Sparrow. (11)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee examined the subject matter of Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm Credit Act".

*Witnesses:**From the Farm Credit Corporation:*

Mr. Rolland Poirier, Chairman;
Mr. M. E. Andal, Director, Research Services;
Mr. Gordon Hollingshead, Lending Officer;
Mr. Jean Brassard, Legal Counsel.

The Chairman of the Farm Credit Corporation made a statement and the witnesses answered questions.

At 4:45 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

MONDAY, APRIL 10, 1978
(17)

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:45 p.m. (in camera), the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, McNamara, Michaud, Molgat, Olson and Riel. (7)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee continued its examination of the subject matter of Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm Credit Act".

The Committee considered the recommendations contained in a draft report submitted to it by the Chairman.

After discussion, and on Motion duly put, it was Resolved that the Report as amended be tabled in the Senate this evening.

At 4:45 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 5 AVRIL 1978
(16)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 05 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue (président).

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Fournier, (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, Lafond, McGrand, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie et Sparrow. (11)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité étudie la teneur du Bill C-29, intitulé «Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole».

*Témoins:**De la Société du crédit agricole:*

M. Rolland Poirier, président;
M. M. E. Andal, directeur des recherches;
M. Gordon Hollingshead, agent de prêt;
M. Jean Brassard, conseiller juridique.

Le président de la Société du crédit agricole fait une déclaration et les témoins répondent aux questions.

A 16 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE LUNDI 10 AVRIL 1978
(17)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui (à huis clos), à 15 h 45 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, McNamara, Michaud, Molgat, Olson et Riel. (7)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude de la teneur du Bill C-29, intitulé «Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole».

Le Comité étudie les recommandations d'un projet de rapport soumis par le président.

Après discussion et sur motion dûment mise aux voix, il est décidé que le rapport, tel que modifié, soit déposé ce soir au Sénat.

A 16 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Monday, April 10, 1978

The Standing Senate Committee on Agriculture which was "authorized to examine and report upon the subject-matter of Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm Credit Act", in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto," has in obedience to the order of reference of Wednesday, March 22, 1978, examined the said subject-matter and now reports upon the same.

Your Committee met on Wednesday, April 5, 1978, and heard from the Chairman of the Farm Credit Corporation, Dr. Rolland Poirier, and from other officials of the Corporation. Your Committee met a second time, today, to discuss further its order of reference and to prepare its report.

Your Committee considers the amendments to the Farm Credit Act that are put forth in Bill C-29 to be important amendments, first, because they are good and necessary, and secondly, because they implement and in some cases go beyond the recommendations made by your Committee to the Senate on Thursday, April 24, 1975, when Bill C-34, "An Act to amend the Farm Credit Act" was reported upon. In that report your Committee proposed an amendment to the bill and made two recommendations. The proposed Bill C-29 implements both those recommendations.

In 1975, your Committee's first recommendation was that:

... the Government consider the advisability of increasing the capital of the Farm Credit Corporation from one hundred million to one hundred and twenty-five million dollars.

Bill C-29 amends the Farm Credit Act to raise the capital of the Corporation to one hundred and fifty million dollars. Your Committee wishes to note, however, that there is considerable urgency associated with this particular amendment since we were informed by Dr. Poirier that without an immediate infusion of capital the Farm Credit Corporation would exhaust its lending capability either later this month or during the month of May. Your Committee welcomes this increase in the Corporation's capital as it will assist the Corporation in vigorously expanding its provision of credit to farmers for the development of agricultural production in Canada.

The second recommendation made by your Committee in its report on Bill C-34 was that:

... the Government consider the advisability of increasing the ceilings on loans made under Parts III and IV to new and young farmers from one hundred and fifty thousand dollars to two hundred thousand dollars and of increasing the ceiling on loans made under Part II to older and established farmers from one hundred thousand to one hundred and fifty thousand dollars.

Your Committee made that recommendation because it was

... concerned that the current upward trend in the price of land and other farm capital will continue and that the

RAPPORT DU COMITÉ

Le lundi 10 avril 1978

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture qui a été «autorisé à étudier et à faire rapport sur la teneur du Bill C-29, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole», avant que ce bill ou toutes autres questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat», a, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 22 mars 1978, étudié la teneur dudit bill et en fait maintenant rapport.

Le Comité s'est réuni le mercredi 5 avril 1978 et a entendu les témoignages des cadres supérieurs de la Société du crédit agricole, dont son président, M. Rolland Poirier. Le Comité s'est réuni à nouveau aujourd'hui pour rediscuter de son mandat et pour rédiger son rapport.

Le Comité estime que les amendements à la Loi sur le crédit agricole qui ont été annoncés dans le Bill C-29 sont très importants, premièrement parce qu'ils sont utiles et nécessaires, et deuxièmement parce qu'ils permettent de réaliser, et, dans certains cas, d'excéder les recommandations faites par le Comité du Sénat le 24 avril 1975 dans son rapport sur le Bill C-34 intitulé «Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole». Ce rapport contenait une modification au bill et deux recommandations. Le présent projet de loi, le Bill C-29, vient concrétiser ces deux recommandations.

En 1975, la première recommandation du Comité était libellée comme suit:

... que le gouvernement envisage l'opportunité d'accroître le capital de la Société du crédit agricole de cent millions de dollars à cent vingt-cinq millions de dollars.

Le Bill C-29 modifie la Loi sur le crédit agricole et porte le capital-action de la Société du crédit agricole à 150 millions. Le Comité désire toutefois souligner que cet amendement est des plus urgents car, s'il faut en croire M. Poirier, sans cette injection de capital, la Société du crédit agricole ne sera plus en mesure de consentir des prêts dès la fin du mois en cours ou le début de mai. Le Comité se réjouit de ce nouvel apport de capitaux qui permettra à la Société du crédit agricole d'appliquer encore plus généreusement sa politique de prêts pour le développement de la production agricole au Canada.

La deuxième recommandation contenue dans le rapport du Comité sur le Bill C-34 était libellée comme suit:

... que le gouvernement envisage l'opportunité d'augmenter les niveaux maximum de prêts qui peuvent être consentis aux nouveaux et jeunes agriculteurs, en vertu des parties III et IV de la loi; ce niveau maximum des prêts devrait passer de cent cinquante mille dollars à deux cent mille dollars. De même le niveau maximum des prêts qui peuvent être consentis en vertu de la partie II de la loi aux agriculteurs plus âgés et déjà établis devrait passer de cent mille dollars à cent cinquante mille dollars.

Le Comité a proposé cette recommandation parce qu'il craignait

... que l'actuelle tendance à la hausse du prix des terres et autres capitaux agricoles ne se poursuive et que les

loan ceilings under the Act may soon become inadequate for the needs of both new and established farmers.

The trend did continue. Evidence presented by the Farm Credit Corporation shows that since 1975 land values in Canada have increased by twenty-five percent and that since 1971 the average capital value of Canadian farms having sales of farm products of ten thousand dollars or more has doubled, reaching the sum of 238,600 dollars. Your Committee fully expects this trend, arising as it does out of the need for farm consolidation, the greater substitution of capital for labour, and the increase in competition for agricultural land from non-agricultural uses, will continue.

Your Committee appreciates that the amendments will increase the loan ceiling for both new, young farmers and older or established farmers to two hundred thousand dollars.

Your Committee wishes to point out that the proposed loan ceiling, because of the continuing upward trend in land values, is already inadequate especially for the establishment of new, young farmers in those regions of Canada where land values and productivity are highest. Your Committee believes that a ceiling of two hundred and fifty thousand dollars would have been more appropriate at this time and for the near future. Therefore, your Committee recommends that the adequacy of the ceilings be carefully monitored and that legislation providing for their amendment be introduced as soon as they are found to be inadequate.

The proposed amendments to the Farm Credit Act would make other changes as well. They would remove the interest penalty on arrears and by so doing bring the practice under the Act into conformity with general practice and with the spirit of the Interest Act. They would increase the flexibility of the Farm Credit Corporation in the provision of advisory services to borrowers and eliminate the mandatory supervision fee of twenty-five dollars. The amendments would also permit the use of "market value" as a basis for the appraisal of farm land, once again increasing the flexibility of the administrators of the Act. Your Committee considers that these amendments are in all cases well advised either because current practices are outdated or because they are in conflict with other legislation.

Your Committee's order of reference authorized it to examine and report on the subject-matter of the bill or on any matter relating thereto. During the discussions in committee, two related subjects were raised upon which your Committee wishes to comment now.

The first of these was the cost of legal services arising out of loans granted by the Farm Credit Corporation. The cost of these services is paid by the borrower and it is believed by many borrowers that the services are excessively expensive. Your Committee recognizes that transactions of the magnitude permitted under the Act must be properly and carefully carried out and that there are variations from province to province in land registration systems and procedures. However, your Committee is of the opinion that the costs involved

niveaux maximum de prêts permis en vertu de la Loi ne suffisent plus bientôt à subvenir aux besoins des nouveaux agriculteurs et même à ceux des agriculteurs déjà établis.

Cette tendance s'est d'ailleurs poursuivie. Selon le témoignage présenté par la Société du crédit agricole, la valeur des terres au Canada s'est accrue de 25% depuis 1975 et les besoins de capitaux de l'agriculteur canadien moyen qui a un chiffre d'affaires de \$10,000 ou plus ont doublé depuis 1971, atteignant le niveau de \$238,600. Le Comité craint vivement que cette tendance, qui découle de la nécessité de regrouper les fermes, du besoin accru de substituer le capital au travail et d'une plus forte demande de terres pour des exploitations non agricoles et ce, au détriment du développement agricole, se poursuivra.

Le Comité se réjouit du fait que les amendements rehausseront le niveau maximum des emprunts, jusqu'à un maximum de \$200,000, tant pour les jeunes agriculteurs nouvellement établis que pour ceux qui exploitent déjà une entreprise agricole depuis des générations.

Le Comité désire souligner que le nouveau plafond proposé est déjà inapproprié, en raison de la tendance permanente à la hausse de l'évaluation foncière, surtout dans le cas des jeunes agriculteurs qui désirent s'établir dans les régions du Canada où le prix des terres et la productivité sont les plus élevés. Le Comité estime qu'il aurait été plus convenable, pour le moment et pour les prochaines années, de porter le plafond des prêts à \$250,000. Il recommande donc qu'on réexamine périodiquement le bien fondé des plafonds fixés et que la loi prévoyant leur modification soit adoptée aussitôt qu'on les jugera inappropriés.

Le Bill C-29 apporterait également d'autres modifications à la Loi sur le crédit agricole. Il supprimerait l'intérêt sur les arriérés et, ce faisant, ferait cadrer la pratique aux termes de la Loi avec la pratique générale et l'esprit de la Loi sur l'intérêt. Il augmenterait également la souplesse de la Société du crédit agricole sur le plan de la prestation de services consultatifs aux emprunteurs, et éliminerait les frais obligatoires de surveillance de \$25. De plus, il permettrait l'utilisation de la "valeur marchande" en tant que base d'évaluation des terres agricoles, ce qui, encore une fois, augmenterait la souplesse des administrateurs de la Loi. Votre Comité estime que les modifications sont dans tous les cas opportunes, soit parce que les pratiques actuelles sont périmées, soit parce qu'elles ne sont pas compatibles avec d'autres lois.

L'ordre de renvoi de votre Comité a autorisé ce dernier à étudier le Bill C-29 et à présenter un rapport sur l'esprit du projet de loi ou sur toute question connexe. Au cours des discussions en comité, deux questions connexes ont été soulevées, à propos desquelles votre Comité voudrait maintenant faire des observations.

La première de ces questions est le coût des services juridiques liés aux prêts consentis par la Société du crédit agricole. Le coût de ces services est imputé aux emprunteurs, et bon nombre d'entre eux croient que ces services sont excessivement coûteux. Votre Comité reconnaît que les transactions ayant l'importance prévue par la loi doivent être effectuées de façon soigneuse et appropriée, et qu'il y a des divergences d'une province à l'autre quant au mode d'enregistrement des terres. Votre Comité estime cependant que les coûts en cause pour-

could be substantially reduced and that fees charged should be clearly based on the services rendered not on the value of the land being mortgaged. Thus, your Committee has asked the Chairman of the Farm Credit Corporation to study this problem and to report to it on steps which could be taken to bring about a reduction in these costs.

The second related subject that was discussed and about which your Committee wishes to comment is the use of Appropriation Acts to amend other statutes. The amendments proposed in Bill C-29 would authorize the increasing of the capital of the Corporation under an Appropriation Act. Your Committee is concerned about this amendment and the practice in general, especially as it affects the overseeing of those matters by the appropriate Standing Senate Committee. This use of Appropriation Acts is a matter of importance which has been raised by other Committees in the past, notably in the Second Report of the Standing Joint Committee of the Senate and the House of Commons on Regulations and Other Statutory Instruments and in various reports of the Standing Senate Committee on National Finance. Your Committee is of the opinion that the wording of Clause 3 should have referred to a Committee of Parliament rather than a Committee of the House of Commons and recommends that the Senate should give consideration to the problems that arise out of the use of Appropriation Acts for these purposes to insure that the Senate's effective consideration of legislation is not impaired.

In conclusion, your Committee wishes to express its continued support for the objectives of the Farm Credit Act. The provision of long-term agricultural credit under this Act is necessary for the continued development of Canada's agricultural potential and for the facilitation of the transfer of agricultural resources to succeeding generations of farmers. The amendments that are proposed in Bill C-29 will greatly assist in the achievement of these objectives.

Respectfully submitted,

Le président
Hazen Argue
Chairman

raient être sensiblement réduits, et que les frais imputés aux emprunteurs devraient être clairement basés sur les services rendus, et non sur la valeur de la terre hypothéquée. Votre comité a donc demandé au président de la Société du crédit agricole de se pencher sur ce problème et de lui présenter un rapport sur les mesures qu'on pourrait prendre en vue d'une réduction de ces coûts.

La seconde question connexe dont on a discuté et à propos de laquelle votre Comité veut faire des observations est le recours à des lois portant affectation de crédits pour modifier d'autres lois. Les modifications proposées dans le Bill C-29 autoriseraient l'accroissement du capital de la Société aux termes d'une loi portant affectation de crédits. Votre Comité s'inquiète de cette modification et de la pratique en général, notamment en ce qu'elle touche le droit de regard du comité sénatorial permanent approprié sur ces questions. Le recours à des lois portant affectation de crédits est une question d'importance qui a été soulevée dans le passé par d'autres comités, et notamment dans le deuxième rapport du Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires, ainsi que dans divers rapports du Comité sénatorial permanent des Finances nationales. Votre comité est d'avis que l'article 3 aurait dû faire mention des comités du Parlement plutôt que d'un Comité de la Chambre des communes et il recommande que le Sénat se penche sur les problèmes que soulève le recours à de telles fins, aux lois portant affectation de crédits pour s'assurer que l'efficacité de l'étude législative par le Sénat n'est pas diminuée.

En conclusion, votre Comité tient à exprimer l'appui qu'il continue d'apporter aux objectifs de la Loi sur le crédit agricole. Accorder des crédits à long terme en vertu de cette loi est nécessaire pour exploiter de façon constante les possibilités agricoles du Canada et pour faciliter le transfert des ressources agricoles aux futures générations d'agriculteurs. Les modifications proposées dans le Bill C-29 contribueront grandement à atteindre ces objectifs.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, April 5, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3 p.m. to study the subject matter of Bill C-29, to amend the Farm Credit Act.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this is a pre-study of the Farm Credit Act before Bill C-29 reaches the Senate. I am sure we are delighted to have with us Dr. Rolland Poirier, who is the new chairman of the Farm Credit Corporation. We all congratulate you on your appointment and, interested as we are in the Farm Credit Corporation, we wish you and your colleagues every success in carrying out its important operation.

I would ask you, Dr. Poirier, to introduce your colleagues and proceed to make whatever statement you wish.

M. Rolland Poirier (Président, Société du crédit agricole): Monsieur le président, permettez-moi de vous présenter les membres de la Société du crédit agricole qui m'accompagnent et qui pourront collaborer avec moi pour vous fournir les informations demandées concernant le bill C-29, ou tout autre sujet se rapportant aux activités de notre Société. A ma droite, il y a, d'abord, le Dr M. E. Andal, directeur de nos services de recherches, ensuite j'ai M. Gordon Hollingshead, agent de prêt; M. W. R. deGruchy, directeur de nos services administratifs; M^e Jean Brassard, notre conseiller juridique, M. S. Lucas, complètement à gauche, le chef de l'administration financière, et mon assistant administratif, M. G. Shufelt.

J'ai préparé une courte déclaration préliminaire dont copie, dans les deux langues officielles, vient de vous être distribuée. De plus, vous avez reçu, la semaine dernière, une documentation contenant le dernier rapport annuel de la Société, le dernier rapport des données statistiques sur le crédit agricole au Canada, le discours de M. Whelan lors de la présentation du bill, ainsi que des notes pertinentes sur chacun des amendements proposés.

Permettez-moi de vous dire quelques mots sur les amendements les plus importants suggérés pour notre Loi sur le crédit agricole.

L'article 3 du bill nous permettrait de hausser le capital maximum de la Société, qui se chiffre présentement à 100 millions de dollars, pour le porter à 150 millions de dollars. Le pouvoir d'emprunt de la Société auprès du ministère des Finances est plafonné à 25 fois son capital. C'est-à-dire que, en augmentant le capital maximum de 100 millions de dollars à 150 millions de dollars, nous augmentons automatiquement le pouvoir maximum d'emprunt auprès du ministère des Finances pour le faire passer de \$2.5 milliards à \$3.75 milliards.

Nous prévoyons que le montant maximum actuel de 2.5 milliards de dollars pourra être atteint, au rythme normal de nos opérations, pendant le mois d'avril ou de mai cette année. Il y a donc urgence à l'augmenter par cet amendement, si nous voulons être en mesure de répondre aux demandes des agriculteurs canadiens pendant toute la présente année financière.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 5 avril 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 heures pour étudier l'objet du bill C-29, la Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous entreprenons une étude préliminaire de la Loi sur le crédit agricole avant que le bill C-29 ne soit remis au Sénat. Nous sommes très heureux d'accueillir M. Rolland Poirier, le nouveau président de la Société du crédit agricole. M. Poirier, nous vous félicitons de votre nomination et vu notre intérêt dans la Société du crédit agricole, nous souhaitons, à vous et à vos collègues, beaucoup de succès dans les entreprises de votre Société.

Je vous demande donc, M. Poirier, de présenter vos collègues et de faire une déclaration si vous le voulez.

Mr. Rolland Poirier (President, Farm Credit Corporation): Mr. Chairman, please allow me to introduce the members of the Farm Credit Corporation who are with me today and who will help me provide all the requested information concerning Bill C-29 or any other matter relating to the activities of the Corporation. First, on my right, you have Dr. M. E. Andal, Director of our Research and Farm Management Branch, Mr. Gordon Hollingshead, a Lending Officer; Mr. W. R. deGruchy, Director of our Administrative Services Branch; Mr. Jean Brassard, our Legal Counsel, Mr. S. Lucas, to the far left, who is Chief of Financial Administration, and then you have my Executive Assistant, Mr. G. Shufelt.

I have prepared a brief opening statement of which you have just received a copy in both official languages. You have also received last week, material including the Corporation's latest Annual Report, the latest report on statistical data on Farm Credit in Canada, Mr. Whelan's speech upon presentation of the Bill, as well as pertinent information on each of the proposed amendments.

Please allow me to say a few words on the most important amendments proposed with respect to the Farm Credit Act.

Clause 3 of the Bill would allow us to increase to \$150 million the Corporation's maximum capital, which is presently \$100 million. The Corporation's borrowing power limit with the Department of Finance is 25 times the amount of its capital. This means that by increasing the maximum capital from \$100 million to \$150 million, we automatically increase the maximum borrowing power with the Department of Finance from \$2.5 billion to \$3.75 billion.

Given a normal rate of operation, we estimate that we will reach the maximum amount of \$2.5 billion by April or May this year. It is urgent therefore to increase the amount by this amendment if we are expected to be able to satisfy the demands of Canadian farmers during the whole current fiscal year.

[Text]

Le capital de la Société a été augmenté pour la dernière fois en 1975. Il est alors passé de 66 millions de dollars à 100 millions de dollars. La demande pour nos prêts a progressé considérablement depuis 1975, voici pourquoi nous atteindrons bientôt le maximum. Je fais remarquer ici que le nouveau montant de 3.75 milliards de dollars constituera un montant maximum, et que le rythme pour l'atteindre dépendra uniquement des budgets annuels qui, eux, continueront d'être soumis, selon la façon normale, au Parlement canadien.

Enfin, l'article 3 du bill indique également qu'un montant maximum plus élevé pourrait, à l'occasion, être autorisé en vertu d'une loi portant affectation de crédits, et, dans un tel cas, les dispositions sont renvoyées en permanence aux comités de la Chambre des communes établis aux fins d'examiner les questions relatives à l'agriculture.

Passons maintenant aux articles 6 et 8 du bill qui nous permettraient d'augmenter les limites de prêts par exploitation à 200,000 dollars pour exploitation avec un exploitant, et à 400,000 dollars lorsqu'il y a plus d'un exploitant, c'est-à-dire, deux exploitants ou plus. De plus, on supprime l'âge comme critère pour l'obtention de la très grande majorité de nos prêts.

Nous croyons qu'il serait plus équitable d'avoir une limite qui ne dépendrait pas de l'âge, car les besoins réels des agriculteurs ne changent pas magiquement à l'âge de 35 ans. Nous maintiendrions, cependant, le facteur d'âge pour les personnes qui ne sont pas des agriculteurs à l'heure actuelle, mais qui désirent s'établir progressivement en agriculture, sur une période de cinq ans. Le nombre de tels prêts est très limité.

Nous croyons que, en augmentant la limite de prêts par exploitation, nous tenons dûment compte du fait que les exploitations agricoles ont subi et continuent de subir l'effet général de l'inflation. De plus, l'étendue des fermes, pour demeurer rentable, tend à augmenter, et la quantité de l'équipement est également à la hausse.

Nous croyons que, en permettant une limite plus élevée pour les exploitations possédant deux ou plus de deux exploitants éligibles, nous pourrions mieux nous adapter au phénomène par lequel certaines fermes familiales se sont consolidées. Une telle structure légale permet également une utilisation plus rationnelle de la machinerie et permet très souvent de mieux utiliser la main-d'œuvre.

Je tiens à faire remarquer que l'élimination du facteur d'âge simplifierait également la rédaction, la compréhension et l'administration de notre loi. A titre d'illustration, je puis vous indiquer que, à l'heure actuelle, la plupart des articles du bill sont là simplement pour éliminer les considérations basées sur l'âge. Je peux vous signaler les articles 1(1) et (2), 5(1), 7, de 11 à 16, après cela, de 18 à 22 et ensuite, l'article 25.

Maintenant, passons à l'article 10(1) qui, lui, nous permettrait, à l'avenir, d'établir l'évaluation des terres agricoles sur la base de la valeur marchande pour tous nos prêts.

Présentement, certains prêts sont basés sur la valeur marchande, et d'autres sur la valeur productive. La valeur marchande repose principalement sur le prix payé lors de la vente de propriétés semblables dans la même région. La valeur productive, elle, est obtenue au moyen d'un calcul qui repose principalement sur la capitalisation du revenu agricole net prévu pour la propriété.

[Traduction]

The last time the Corporation's capital was increased was in 1975. At that time, it was increased from \$66 million to \$100 million. There has been a sizeable increase in requests for loans since 1975, and this is why we shall soon reach the maximum. I would like to point out here that the new amount, \$3.75 billion, will be a maximum and that the rate at which we will reach it depends entirely on annual budgets which will continue to be submitted to the Canadian Parliament according to the normal procedure.

Finally, clause 3 of the Bill also states that a larger aggregate amount could occasionally be authorized by an Appropriation Act, in which case the provisions stand permanently referred to any Committee of the House of Commons established for the purpose of reviewing matters relating to agriculture.

Let us now consider clauses 6 and 8 of the Bill which would allow us to increase the loan limits per farming enterprise to \$200,000 per enterprise run by one individual, and to \$400,000 for an enterprise run by more than one individual, that is to say by two or more individuals. Moreover, the age of the applicant will no longer be a criterion for most of our loans.

We feel it would be fairer if the limit did not depend on the age of the applicant as the real needs of farmers do not change as if by magic upon reaching 35 years of age. However, the age factor will be taken into consideration when the applicants are not at present farmers, but wish to become farmers progressively over a period of five years. The number of such loans is very limited.

By increasing the loan limits per farming enterprise, we duly take into account the fact that farming enterprises have and are still experiencing the general effects of inflation. Also, in order to remain a viable operation, a farming enterprise tends to expand, and inflation is equally reflected in the cost of farming implements.

By increasing loan limits for farming enterprises having two or more qualifying applicants, we feel better equipped to deal with the situation whereby certain family enterprises are consolidated. Such a legal structure also permits a more rational use of machinery and quite frequently of manpower.

I also wish to note that the elimination of the age factor would also simplify the wording, understanding and administration of this Act. For example, I can point out that, as they stand, the purpose of most of the sections of the Bill is simply to eliminate considerations based on age. I can refer to clauses 1(1) and (2), 5(1), 7, 11 to 16, 18 to 22 and 25.

Let us now take a look at clause 10(1) which would allow us, in future, to establish the appraised value of farm lands on the basis of the market value in order to approve loans.

At present, some loans are based on the market value, others on the production value. The market value is largely based on the amount paid when similar properties are sold in the same area. The production value is derived by a method which is based principally upon the capitalization of the net agricultural income estimated for that property.

[Text]

Les emprunteurs comprennent plus facilement le concept de la valeur marchande, et voici pourquoi nous aimerions uniformiser notre procédure. Je veux faire, cependant, remarquer que, quelle que soit la méthode employée, le prêt maximum permis continuera de prendre également en considération un autre facteur des plus importants, c'est-à-dire, la capacité de remboursement de l'exploitation.

Enfin, nous avons introduit dans le bill d'autres amendements moins importants qui rendraient l'administration de notre loi beaucoup plus efficace. Je veux tout simplement les mentionner.

L'article 4 du bill nous permettrait d'estimer nos pertes encourues au niveau des prêts selon des principes comptables mieux adaptés aux pratiques courantes.

D'ailleurs, un tel changement avait été suggéré par le Vérificateur général du Canada.

L'article 5(2) du bill nous permettrait de supprimer le versement d'un intérêt additionnel sur les paiements en défaut. Ce qui, nous croyons, rendrait notre loi plus conforme à la Loi sur les intérêts du Canada.

Enfin, les articles 9, 17, 23 et 24, nous permettraient de fournir des services consultatifs aux emprunteurs, non plus sur une base obligatoire, mais sur une base de consentement mutuel.

Et, le dernier, l'article 10(2) du bill éliminerait les honoraires annuels se rapportant justement à la surveillance ou, tel que mentionné tantôt, les services consultatifs.

Permettez-moi, monsieur le président, de terminer en vous fournissant quelques renseignements au sujet de nos opérations pendant la dernière année financière, justement les chiffres qui vous ont été fournis jusqu'à présent, surtout notre rapport annuel et nos statistiques, vous donnaient les chiffres seulement jusqu'à l'année 1976-1977.

D'abord, disons que le nombre de prêts approuvés a été de 6,896 en comparaison avec 4,465 pour l'année précédente. La valeur de ces prêts approuvés pour les années 1977-1978 a monté à 545 millions de dollars en comparaison avec 301 millions de dollars pour 1976-1977.

Il y a toujours un laps de temps entre l'acceptation d'un prêt et le déboursement. Ce n'est pas nécessairement dans la même année, à cause de ces laps de temps-là. Alors, voici maintenant les chiffres pour les déboursés de prêts: en 1977-1978, 6,500 avec un montant de 509 millions de dollars; l'année précédente, 6,301 avec un montant de 445 millions de dollars. Il y a d'autres chiffres qui pourraient vous intéresser, et c'est qu'il y a eu une augmentation notable dans le montant moyen des prêts par entreprise, en 1977-1978, comparé à l'année précédente, dont le montant moyen était de 78,900 dollars, comparé à 67,510 dollars l'année précédente.

Dans le domaine de l'administration de nos prêts, le pourcentage des arriérés, au même mois de l'année, est pour nous un barème assez exact pour juger de la capacité des emprunteurs à rencontrer à temps les échéances. Alors, voici les montants pour trois années consécutives: En date du 1^{er} mars 1978, ce pourcentage était de 10.1, en mars 1977, il était de 9.4, et, en février 1976, de 10.2. J'aimerais faire remarquer

[Traduction]

Borrowers more readily understand the concept of market value and this is why we wish to standardize our procedure. However, I wish to point out that, whatever the method used, the maximum loan allowed will continue to take into account yet another factor, of the greatest importance, i.e. the reimbursement capacity of the farm enterprise.

Finally, we have introduced in the Bill other amendments of lesser importance which would allow for a more efficient administration of the Act. I will simply name them.

Clause 4 of the Bill would allow us to estimate losses incurred through loans according to more generally accepted accounting principles.

Moreover, the Auditor General of Canada had suggested such an amendment.

Clause 5(2) would enable us to cancel payment of an additional interest on defaulted payments, which, we believe, would bring our legislation more in line with the Interest Act.

Finally, clauses 9, 17, 23 and 24, would enable us to provide advisory services to borrowers, no longer on a mandatory basis, but on a basis of mutual consent.

And clause 10(2) would eliminate the annual fees concerning control or, as mentioned earlier, the advisory services.

Allow me, Mr. Chairman, to conclude by giving you some information on our operations during the past fiscal year. The figures given to you so far, especially our annual report and our statistics, gave you the figures only up to the year 1976-77.

First, we must point out that there were 6,896 loans compared to 4,465 for the previous year. The value of those approved loans for the year 1977-78 amounted to \$545 million, compared to \$301 million for 1976-77.

There is always a delay between the approval of a loan and its disbursement. It is not necessarily in the same year, because of those delays. Here are the figures for the disbursements of loans: in 1977-78, 6,500 worth \$509 million; the previous year, 6,301 worth \$445 million. There are other figures which might interest you. In fact, there has been a significant increase in 1977-78 in the average amount of loans by farming operation, with an average amount of \$78,900 compared to \$67,510 the previous year.

Concerning the administration of our loans, the percentage of arrears, in the same month of the year, is for us a pretty accurate scale by which to judge the borrowers' capacity to meet reimbursement deadlines. There are the percentages for three consecutive years: on March 1st, 1978, it was 10.1 per cent, in March 1977, it was 9.4 per cent, and in February 1976, 10.2 per cent. I would like to point out that all these

[Text]

que toutes ces légères fluctuations ne nous semblent pas significatives. En d'autres termes, à travers ce barème-là, il ne semble pas y avoir de difficultés très sérieuses à l'heure actuelle pour la rencontre des échéances. Un autre point: la valeur des terres a augmenté d'environ 8 p. 100 en 1977-1978. Elle avait augmenté de 16 p. 100 en 1976-1977. Il semble donc que l'inflation dans ce domaine a diminué sensiblement, sans avoir disparu.

Nous administrons, en plus de notre programme basé sur la Loi du crédit agricole, deux autres programmes moins importants: celui des prêts aux syndicats agricoles, et celui du développement des petites fermes. Le volume d'affaires de ces deux programmes continue d'être bas. Voici le nombre de cas accepté pour ces deux programmes, et, commençant par la période la plus éloignée, 1975-1976, pour les prêts aux syndicats, il y en avait 231, ils ont descendu à 67 en 1976-1977, pour remonter légèrement à 91 durant l'année que nous veons de terminer.

Quant aux subventions pour les petites fermes, elles ont diminué d'une façon constante. Elles sont passées de 1,475 en 1975-1976, à 736 l'année suivante, et, durant la dernière année écoulée, à 495.

Monsieur le président, nous sommes prêts à répondre aux questions des membres de votre comité.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Poirier, for your presentation. Senator Hays will lead off the questioning.

Senator Hays: Why do we need limits at all, Dr. Poirier?

Dr. Poirier: We have to have a method of distributing our funds. There is a limit on the amount of money that we have in any year, so we must have limits on the distribution of those funds. Furthermore, in most cases the larger organizations have ready access to other sources of long-term credit.

Senator Hays: What is the situation in the United States in this regard?

Dr. Poirier: The system in the United States is a very different one. I am not fully aware of all of the details. They must have limits. Perhaps Dr. Andal could speak to that.

Dr. M. E. Andal, Director, Research Services, Farm Credit Corporation: Honourable senators, one of the main long-term credit programs in the United States is a co-operative farm credit program owned and operated by the farmers themselves. I do not know what the current loan limits are, but they have always been somewhat larger than ours. In order to allocate the funds, they have found it necessary to limit their loans to what they call family farms. The U.S. agency does not make very larger loans to large corporate farms.

Senator Hays: The average farm in Saskatchewan comprises approximately 700 acres now, does it not?

[Traduction]

slight fluctuations do not seem significant to us. In other words, this scale indicates that there do not seem to be any very serious difficulties of the present time with regard to meeting reimbursement deadlines. Another point: the value of land has increased by about 8 per cent in 1977-78. It had increased by 16 per cent in 1976-77. Therefore, it seems that in this area inflation has decreased significantly, without having disappeared.

In addition to our program based on the Farm Credit Act, we administer two other less important programs: the loans to farm pools program, and the small farms development program. The volume of business of those two programs continues to be low. Here is the number of accepted cases for those two programs, and, starting with the less recent period, 1975-76, there were 231 loans to the pools. They decreased to 67 in 1976-77, and increase slightly, to 91, during the year which has just ended.

As for grants to small farms, they have decreased steadily. They fell from 1,475 in 1975-76, to 736 the following year, and during the past year which has ended, to 495.

Mr. Chairman, we are ready to answer the questions of the members of the Committee.

Le président: Merci, monsieur Poirier, de votre exposé. Le sénateur Hays va entamer l'interrogatoire.

Le sénateur Hays: En fait, pourquoi avons-nous besoin de limites, M. Poirier?

M. Poirier: Nous devons adopter une méthode pour assurer la distribution de nos fonds. Il y a une limite quant au montant des fonds dont nous disposons, il nous en faut donc pour leur distribution. En outre, dans la plupart des cas, les entreprises plus importantes ont facilement accès à d'autres sources de crédit à long terme.

Le sénateur Hays: Quelle est, aux États-Unis, la situation à cet égard?

M. Poirier: Le système adopté aux États-Unis est très différent. Je n'en connais pas complètement tous les détails, mais il doit y avoir des limites. Peut-être que M. Andal pourrait en parler.

M. M. E. Andal, Directeur des services de recherche, société du crédit agricole: Honorables sénateurs, aux États-Unis un des principaux programmes de crédit à long terme est un programme de crédit aux coopératives agricoles qui appartiennent et sont exploitées par les agriculteurs eux-mêmes. Je ne connais pas les limites actuelles du montant des prêts, mais ils ont toujours été plus élevées que les nôtres. Afin d'octroyer les fonds, ils ont jugé nécessaire de restreindre leurs prêts à ce qu'ils appellent les exploitations agricoles familiales. L'organisme américain n'accorde pas de prêts importants aux grosses sociétés agricoles.

Le sénateur Hays: Actuellement, en Saskatchewan, l'exploitation agricole moyenne dispose d'environ 700 acres de terre, n'est-ce pas?

[Text]

Dr. Andral: It would be larger than that. I think the average farm size in Saskatchewan is now close to 1,000 acres.

Senator Hays: A farm of that size in one of the better areas would be worth \$500,000, would it?

Dr. Andral: Yes.

Senator Hays: So, the limit in that case would be \$200,000, would it? As I understand it, the limit would be \$400,000 in the case of a partnership and \$200,000 otherwise.

Dr. Poirier: With the amendments, yes.

Senator Hays: Is it your experience that some people find that amount crippling, or are they taking second mortgages and, if so, who generally would provide the second mortgage funds?

Dr. Poirier: I will ask Mr. Hollingshead, who works in the lending area, to respond to that. I can tell you that quite a few of our customers to take second mortgages. As to where the second mortgage funds come from, I cannot definitely say. Perhaps Mr. Hollingshead can enlarge on that in terms of whether or not the provincial organizations become involved in second mortgages.

Mr. Gordon Hollingshead, Lending Officer, Farm Credit Corporation: Honourable senators, I cannot tell you offhand exactly how many provincial organizations are in the second mortgage field. The Farm Credit Corporation, of course, can lend on second mortgages, so usually something is worked out. I think most of the people will be helped a reasonable amount by the \$200,000 or, in the case of those under 35 years of age, \$150,000.

The person who is just starting usually has some assistance, whether from his parents or from some other relative. On occasions, of course, we would like to have more, but I guess the legislators felt that to help those in the most need was probably the route to take. Certainly, less than half a million dollars would give you a reasonable return, if you did not carry too much debt, although maybe not an excellent return.

Senator Hays: The reason we do not give them adequate amounts of money to finance these is that funds are limited. How do you handle it, supposing you have a smaller farm in Ontario and you require more investment, say, in Saskatchewan, which is a good example? How do you relate the percentages? Supposing you have 200 acres at \$1,000 an acre. In that case you would get \$200,000. Say this man has a herd of cattle and is milking 50 or 60 cows and that is his living. The fellow who is in Saskatchewan requires at least 1,000 acres to make a decent living. How do you handle the loan in Ontario for the \$200,000 and the loan in Saskatchewan for \$200,000? Would you give the fellow in Ontario \$200,000 or \$180,000?

[Traduction]

M. Andral: Elles auraient une plus grande superficie que cela. Je pense qu'en Saskatchewan l'exploitation agricole moyenne dispose actuellement d'environ 1,000 acres de terre.

Le sénateur Hays: Une exploitation agricole de cette importance, dans une des régions plus favorisées, vaudrait \$500,000, n'est-ce pas?

M. Andral: Oui.

Le sénateur Hays: Par conséquent, dans ce cas la limite serait de \$200,000, n'est-ce pas? D'après ce qu'on m'a laissé entendre, la limite serait de \$400,000 dans le cas d'une exploitation en association, et de \$200,000 autrement.

M. Poirier: Avec les modifications, oui.

Le sénateur Hays: Avez-vous constaté que certains agriculteurs trouvent ce montant insuffisant, ou prennent-ils une deuxième hypothèque, et dans ce cas, qui généralement en assure le financement?

M. Poirier: M. Hollingshead, qui s'occupe des prêts, voudrait-il répondre à cette question. Je peux vous dire qu'un grand nombre de nos clients prennent des secondes hypothèques, quant à leur source de financement, je ne peux pas vous les indiquer exactement. Peut-être que M. Hollingshead peut vous dire si les organismes provinciaux participent au financement de deuxièmes hypothèques ou non.

M. Gordon Hollingshead, agent de prêt, Société du crédit agricole: Je ne peux pas vous indiquer, de mémoire, le nombre exact d'organismes provinciaux qui financent des deuxièmes hypothèques. Bien entendu, la Société du crédit agricole peut accorder des prêts pour de secondes hypothèques, par conséquent, habituellement on trouve une solution. Je pense qu'on prêtera à la plupart des agriculteurs un montant raisonnable de \$200,000, ou dans le cas de ceux qui sont âgés de moins de 35 ans, \$150,000.

L'agriculteur qui débute, habituellement bénéficie de l'aide, soit de ses parents ou d'un autre parent. Bien entendu, parfois nous voudrions avoir davantage, mais je pense que les législateurs ont estimé qu'il était probablement préférable d'aider ceux qui en avaient le plus besoin. Bien sûr, moins d'un demi million vous assureraient un revenu raisonnable, si vous n'avez pas trop de dettes.

Le sénateur Hays: La raison pour laquelle nous ne leur accordons pas des sommes suffisantes pour financer ces entreprises, c'est que les fonds sont limités. Comment faites-vous si, par exemple, vous avez une plus petite ferme en Ontario et que vous avez besoin de plus d'investissements, disons, en Saskatchewan, qui est un bon exemple? Comment établissez-vous le rapport entre les pourcentages? A supposer que vous ayez 200 acres valant \$1,000 chaque, dans ce cas, vous obtiendriez \$200,000. Prenons par exemple un fermier qui a un troupeau de vaches laitières (50 ou 60) dont il tire son gagne-pain, tandis que celui qui habite en Saskatchewan a besoin d'au moins 1,000 acres pour avoir une vie décente. Comment tranchez-vous la question du prêt en Ontario pour les \$200,000 et du prêt en Saskatchewan pour la même somme? Allez-vous accorder au fermier ontarien \$200,000 ou seulement \$180,000?

[Text]

Dr. Poirier: First of all, right now we cannot, because we are not at that limit. I understand what you mean, though. Actually we have a limit and, if it is within the limit, then, if he fulfils the other conditions, we will lend him the money.

As I indicated to you earlier, in times when money generally does not correspond to the total demand, we try to allocate our money, and we do that within each province to the people who do not have easy access to other sources of credit. It is not easy, to tell you the truth. There are many judgment cases. But to allocate our money, we usually make a comparison as to the use of this mechanism within the same province. We do not make comparisons so much from one province to another.

Senator Hays: Do you feel that you could better serve the farmer by lending more in certain places in Saskatchewan rather than being limited? I am thinking that the time may have arrived when this committee should be doing a better job of trying to see how this should be run. I am thinking, for example, of Holland where land costs \$6,000 an acre, and where it is now \$8,000 to reclaim the land, and they sell it back for \$2,000 amortized up to 60 years, after which there is a rollover provision. Do you think that there is some merit in doing that in Canada?

Dr. Poirier: Right now that is not what we are asking for. We have never had the capacity to lend more in one province than in another. It might be one extra step we could examine later on, but doing it by province would be difficult to justify or even to calculate. I can perhaps foresee that for certain types of farming it might be possible to have different maximums, but we do not have that right now and it is not contained in the amendments we have before us. I have no objection to looking at that concept in the future because it is an idea that has been brought forward quite often in the past.

Senator Hays: But you think it would better serve the farmers, if, sometimes, you could lend more money, and you think it would be quite safe?

Dr. Poirier: Each case has to be taken at its face value or on its own merits. We say there is a maximum and so on, but the real crunch of the judgment is the repayment capacity of the farmer. We have to look at that, too.

Senator Hays: Is that the real basis of lending the money?

Dr. Poirier: It is right now, ultimately. The other things are only guidelines, but the deciding factor is always the question of whether, once you are within the guidelines, the farmer will be able to repay. If he is not, we are certainly not rendering him any service in lending him the money, quite the opposite.

Senator Norrie: Are you lending the same amount of money in the maritime provinces as you are in the western provinces?

[Traduction]

M. Poirier: Tout d'abord, pour le moment nous ne le pouvons pas, parce que nous ne sommes pas à cette limite. Je comprends ce que vous voulez dire, cependant. En fait nous avons un plafond et, si la somme reste dans cette limite, et si la personne répond aux autres conditions, nous lui prêterons la somme.

Comme je l'ai indiqué plus tôt, lorsque les fonds dont nous disposons ne correspondent pas à la demande totale, nous essayons de les répartir, au sein de chaque province aux personnes qui n'ont pas facilement accès aux autres sources de crédit. Ce n'est pas facile, à vrai dire. Il y a de nombreux cas qui demandent du jugement. Pour répartir nos fonds, nous faisons habituellement la comparaison quant à l'utilisation de ce mécanisme, au sein de la même province. Nous ne faisons pas tellement de comparaison d'une province à l'autre.

Le sénateur Hays: Croyez-vous que vous puissiez pouvoir mieux répondre aux besoins du fermier, en prêtant davantage dans certains endroits en Saskatchewan, plutôt que d'avoir un plafond? Je pense qu'il est peut-être temps que ce comité assume mieux ses responsabilités en s'efforçant de trouver une solution à ce problème. Je pense par exemple à la Hollande, où le terrain vaut \$6,000 l'acre, et où il en coûte actuellement \$8,000 pour recycler la terre; ensuite on la revend pour \$2,000 amortis sur une période allant jusqu'à 60 ans, après quoi on prévoit un fonds de roulement? Pensez-vous que ce système vaille la peine d'être adopté au Canada?

M. Poirier: Pour le moment, ce n'est pas ce que nous demandons. Nous n'avons jamais pu prêter plus à une province qu'à une autre. Cela pourrait constituer une démarche supplémentaire à examiner plus tard, mais le faire par province, serait difficile à justifier ou même à calculer. J'imagine que pour certains types de culture, on pourrait établir différents maximums, mais pour le moment cela n'existe pas et ne figure pas non plus dans les modifications que nous avons devant nous. Je n'ai pas d'objection à envisager cette possibilité plus tard, parce que c'est une idée qui a été avancée très souvent dans le passé.

Le sénateur Hays: Mais vous pensez quand même que cela aiderait davantage les fermiers si, parfois, vous pouviez leur prêter des montants plus importants et vous pensez que cela pourrait être fait en toute sécurité?

M. Poirier: Chaque cas doit être examiné en fonction de sa valeur nominale ou de ses avantages. Nous disons qu'il y a un plafond, mais la clé du jugement réside dans la capacité de remboursement du fermier. C'est un élément que nous devons également considérer.

Le sénateur Hays: Est-ce le facteur sur lequel on se fonde pour accorder un prêt?

M. Poirier: Pour l'instant, oui. Le reste n'est constitué que de lignes directrices, le facteur décisif consiste toujours à savoir si, une fois que vous respectez les directives, le cultivateur pourra rembourser le montant. Sinon, nous ne lui rendons certainement pas un bon service en lui prêtant de l'argent, au contraire.

Le sénateur Norrie: Accordez-vous le même montant dans les provinces maritimes, que dans les provinces de l'Ouest?

[Text]

Dr. Poirier: Do you mean the amount per farmer that we are allowed to lend?

Senator Norrie: No, per province.

Dr. Poirier: There is a large difference, going from one province to the other. Mr. Hollingshead could perhaps give you the figures for this year just to show you the differences in the amounts. The main reason is the number of farms, but there is also the question of the values of farms, which vary substantially from province to province.

Mr. Hollingshead: I will start with the west coast for the last fiscal year, ending March 31. For British Columbia we lent about \$13 million; for Alberta, \$85.1 million; for Saskatchewan, \$138.8 million; for Manitoba, \$52.1 million; for Ontario, \$162.7 million; for Quebec, \$91.8 million; for the Atlantic provinces—

Senator Norrie: That is not good enough. I want each province.

Mr. Hollingshead: All right. I have that information. For New Brunswick it was \$5.9 million; for Nova Scotia it was \$1.5 million; for Prince Edward Island it was \$6.6 million, almost \$6.7 million; and for Newfoundland it was \$323,000. The total for the maritime provinces was about \$14.4 million. That information is for the last current year, which just ended on March 31.

Dr. Poirier: The other figures I gave are in our annual report, but of course, not for last year.

Mr. Hollingshead: I might add, Senator Hays, that we have a regulation, according to which not everyone gets the loan limit of \$200,000. We try to limit the loan in terms of conserving capital. In other words, a person might well be able to use \$200,000, but if it looks to us that he could do reasonably well and make a reasonable living on something less, in years like this year or last year, we would probably lend him less. We try not to lend him too little, because in that case he would probably just get into trouble.

Senator Inman: What are the percentages of loans that are repaid from the different provinces?

Mr. Hollingshead: As a matter of fact, senator, they are pretty well all repaid quite well, but in terms of arrears, for the year 1977, again starting with the west coast, British Columbia was 8.7 per cent in arrears.

Senator Hays: Can you give the percentage of the volume of loans, whether it was half of 1 per cent or 1 per cent?

Dr. Poirier: That is what Mr. Hollingshead is giving right now in terms of arrears. This is the number of loans that were in arrears at a certain date.

Mr. Hollingshead: In 1977, for B.C., 8.7 per cent were in arrears. This was at March 31, which is not particularly a

[Traduction]

M. Poirier: Vous voulez dire le montant par cultivateur que nous sommes autorisés à prêter?

Le sénateur Norrie: Non, par province.

M. Poirier: Il y a une grosse différence d'une province à l'autre. M. Hollingshead pourrait peut-être vous donner les chiffres de cette année, ne serait-ce que pour vous montrer les différences dans les montants. La raison principale réside dans le nombre de fermes, mais il y a également la question du prix de ces fermes, qui varie considérablement d'une province à l'autre.

M. Hollingshead: Je vais commencer par la côte ouest, pour ce qui est de la dernière année financière se terminant le 31 mars. Pour la Colombie-Britannique, nous avons prêté environ \$13 millions, pour l'Alberta, \$85.1 millions, pour la Saskatchewan, \$138.8 millions, pour le Manitoba, \$52.1, pour l'Ontario \$162.7 pour le Québec \$91.8 et enfin pour les provinces de l'Atlantique—

Le sénateur Norrie: Cela ne suffit pas, je veux le montant pour chaque province.

M. Hollingshead: D'accord. J'ai les renseignements voulus: Nouveau-Brunswick, \$5.9 millions, Nouvelle-Écosse, \$1.5, Île-du-Prince-Édouard, \$6.6 millions, presque \$6.7 et enfin Terre-Neuve, \$323,000. Le chiffre total pour les provinces maritimes s'élevait à environ \$14.4 millions. Ces renseignements concernent la dernière année financière en cours, qui vient juste de se terminer au 31 mars.

M. Poirier: Les autres chiffres que j'ai donnés figurent dans notre rapport annuel, mais évidemment pas pour l'année dernière.

M. Hollingshead: J'ajouterais, sénateur Hays, que nous avons un règlement, en vertu duquel le plafond de \$200,000 ne s'applique pas à tout le monde. Nous essayons de limiter le prêt afin de conserver le capital. En d'autres termes, quelqu'un pourrait très bien utiliser \$200,000, mais s'il nous semble qu'il pourrait s'en tirer à moins, dans des années comme cette année ou l'année dernière, dans ce cas nous lui accorderions un montant inférieur. Par contre, nous essayons de ne pas lui prêter un trop petit montant, parce que cela ne ferait que le mettre dans le pétrin.

Le sénateur Inman: Quels sont les pourcentages de prêts remboursés par les différentes provinces?

M. Hollingshead: En fait, sénateur, les prêts ont pratiquement tous été bien remboursés. Pour ce qui est des arriérés, pour l'année 1977, toujours en commençant par la côte ouest, la Colombie-Britannique avait des arriérés de l'ordre de 8.7 p. 100.

Le sénateur Hays: Pourriez-vous me donner le pourcentage du volume des prêts; s'agissait-il de la moitié de 1 p. 100 ou de 1 p. 100?

M. Poirier: C'est ce que M. Hollingshead nous donne en ce moment en parlant des arriérés. Il s'agit du nombre de prêts en souffrance à une certaine date.

M. Hollingshead: En 1977, en Colombie-Britannique, 8.7 p. 100 des prêts étaient en souffrance. C'était au 31 mars, ce qui

[Text]

good time, although I guess it is a reasonable time. Due dates are April 1, May 1, December 1 and January 1, across Canada. Alberta was 12.7 per cent, Saskatchewan 7.1 per cent, Manitoba 5.4 per cent, Ontario 5.9 per cent, Quebec 7.8 per cent, New Brunswick 7.3 per cent, Nova Scotia 11 per cent, Prince Edward Island 8.8 per cent, and Newfoundland 39.1 per cent. I could send you these statistics later, if you would care to have them.

Senator Sparrow: Is that a percentage of the dollars outstanding, or the number of loans?

Mr. Hollingshead: The number of loans.

Senator Sparrow: They used to give it as a percentage of dollars, but you are saying that this is based on the loans.

Senator Hays: When do you count a loan as being in arrears?

Dr. Poirier: When it is not paid at the due date. We have statistics telling us that a person is so many months in arrears, so that we can tell which ones are really in difficulties. There may be very good reasons why they are in arrears, of course.

Senator Inman: If a person is in arrears, and wants more money, do you give it to him?

Dr. Poirier: The only way we can do that is by refinancing. There are cases where for one reason or another a person wants to do some more building, and then we refinance. I can ask Mr. Hollingshead, are there any rules that say that a person who is in arrears cannot have a second loan?

Mr. Hollingshead: No, not if the new loan is going to help the person and solve his problems. Another thing we sometimes do, if a person accumulates considerable arrears, is to reamortize his loan and work out different repayment schedules, so that he works off his arrears in that way.

In the past, there was a penalty of half of 1 per cent on the amount of the loan in arrears. In these amendments, it is proposed that this be abolished. If this is done, then if he is in arrears, he will not be paying the penalty, and we can reamortize. In the past the person concerned had to get rid of the penalty before we could do that.

Senator Norrie: You take a percentage of a number of applicants in each province and give them credit? How do you allot these loans? How do you make sure that the different provinces are given an equal number?

Dr. Poirier: There is no system of allocation. It is done on the basis of demand. At certain stages of the year, we ask our people in the field what the different amounts are they will need during the year. In making those calculations, they take into consideration the total amount of money that we have

[Traduction]

n'est pas particulièrement une bonne époque (pas une mauvaise non plus). Voici les dates d'échéance: 1^{er} avril, 1^{er} mai, 1^{er} décembre et 1^{er} janvier, dans tout le Canada. En Alberta, le nombre de prêts en souffrance était de 12.7 p. 100, en Saskatchewan, de 7.1 p. 100 au Manitoba de 5.4 p. 100, en Ontario de 5.9 p. 100, au Québec de 7.8 p. 100, au Nouveau-Brunswick de 7.3 p. 100, en Nouvelle-Écosse de 11 p. 100, à l'Île-du-Prince-Édouard de 8.8 p. 100 et enfin à Terre-Neuve de 39.1 p. 100. Je peux vous envoyer ces données statistiques plus tard, si vous le désirez.

Le sénateur Sparrow: S'agit-il d'un pourcentage des sommes en souffrance ou du nombre de prêts?

M. Hollingshead: Du nombre de prêts.

Le sénateur Sparrow: Avant, il s'agissait d'un pourcentage en dollars, mais vous dites que maintenant c'est un pourcentage des prêts.

Le sénateur Hays: A quel moment considérez-vous un prêt en souffrance?

M. Poirier: Lorsqu'il n'est pas remboursé à la date d'échéance. Nous avons des statistiques qui nous indiquent qu'un prêt est en souffrance depuis tant de mois, de sorte que nous savons qui est en difficulté. Il peut y avoir de bonnes raisons à cela.

Le sénateur Inman: Si un prêt est en souffrance, et que la personne désire plus d'argent, le lui accordez-vous?

M. Poirier: Le seul moyen dont nous puissions le faire, c'est en procédant au refinancement. Il y a des cas où, pour une raison quelconque, une personne désire construire davantage, par exemple, et dans ce cas là nous «refinçons». Je demanderais à M. Hollingshead s'il existe des règlements stipulant qu'une personne dont le prêt est en souffrance, ne peut en recevoir un second?

M. Hollingshead: Non, pas si le deuxième prêt peut aider la personne à régler ses problèmes. Ce que nous faisons également, si une personne accumule trop d'arriérés, c'est de réamortir son prêt et d'élaborer différents programmes de remboursement, afin qu'elle amortisse ses arriérés de cette manière.

Dans le passé, nous imposions une amende correspondant à la moitié de 1 p. 100 sur le montant du prêt en souffrance. Dans les présentes modifications, on en propose l'abolition. Si la proposition est adoptée, et si quelqu'un a un prêt en souffrance, il ne paiera pas l'amende et nous pouvons réamortir la dette. Dans le passé, la personne en question devait d'abord régler l'amende, avant de lui accorder un nouvel amortissement.

Le sénateur Norrie: Vous prenez un certain nombre de candidats dans chaque province et leur accordez du crédit? Comment répartissez-vous ces prêts? Comment vous assurez-vous que chaque province en reçoit un nombre égal?

M. Poirier: Il n'y a pas de système de répartition. Cela se fait en fonction de la demande. A certains stades de l'année, nous demandons à nos représentants, quels sont les différents montants dont ils auront besoin pendant l'année. En faisant leurs calculs, ils prennent en considération le montant total des

[Text]

available, but there are no strict allocations. The funding is done through the different months of the year as things progress, but this is adjusted at all times, and depends on demand.

Senator Norrie: They would not take into consideration the percentages in the maritimes? They are so small. Would they not give them any more, or give them out to more people?

Dr. Poirier: There is no allocation. The basis of the mechanism is that the farmer himself asks for a loan, and this is satisfactory so far as distributing our money is concerned all through the different provinces. There is no difficulty. This is done on a month to month basis. There is no allocation. We do not say, at the beginning of the year, "The province of Alberta will have so much money."

Senator Norrie: I do not see how we can be sure that you are fair in giving money out to the different provinces.

Dr. Poirier: This is the mechanism that we have, and it works relatively well.

Senator Norrie: I object to that strenuously.

Dr. Poirier: Well, if we were to do it by allocation, we may find out at the end of the year that there was a lot of money not used by a certain province that could have been used by a different province.

Senator Norrie: That is not the point.

Senator Sparrow: I wonder if the answer is that anybody who is qualified for a loan receives one. You have not discriminated against anyone?

Dr. Poirier: No.

Senator Sparrow: If more qualified people had applied in the maritime provinces, more loans would have been made. Is that correct?

Dr. Poirier: Yes, within the limits of the amount of money we have at our disposal.

The Chairman: Would the percentage of rejections be greater in the maritimes?

Dr. Poirier: Not necessarily.

Mr. Hollingshead: I might add that in British Columbia, for instance, and sometimes in the maritimes, agriculture is not quite as prevalent in the over-all economy as it is, say, in Saskatchewan, Alberta or Manitoba. This is one of the reasons why the corporation does less lending in those provinces. Another reason is that some provinces—Nova Scotia, for instance—have a very good provincial lending scheme, and of course we do not try to compete with that. We try to complement it. As a matter of fact, they lend money at considerably less interest than we do. But this is one reason why we do less lending there. We try to lend our money to those who need it most and cannot get it elsewhere. I am not trying to justify this, but rather to give some of the reasons for this situation.

[Traduction]

fonds dont nous disposons, mais il n'y a pas de répartition au sens strict du terme. Le financement s'effectue au cours des différents mois de l'année au fur et à mesure que les choses évoluent, puis il est rajusté en tout temps et cela dépend de la demande.

Le sénateur Norrie: Ils ne prendront pas en considération les pourcentages dans les provinces maritimes? Ils sont si petits. Ne leur accorderont-ils pas un plus gros montant ou ne les distribueront-ils pas à plus de gens?

M. Poirier: Il n'y a pas de répartition. Le cultivateur établit lui-même sa demande de prêt. Ce système s'avère satisfaisant pour ce qui est de la distribution des fonds dans toutes les provinces. Cela ne pose pas de difficultés. On procède mensuellement. Il n'y a pas d'affectation. Nous ne prévoyons pas d'accorder au début de l'année, à la province de l'Alberta par exemple, telle ou telle somme d'argent.

Le sénateur Norrie: Je ne vois pas comment nous pouvons être sûrs que vous êtes justes dans votre répartition des fonds aux différentes provinces.

M. Poirier: C'est le mécanisme que nous avons adopté et il fonctionne relativement bien.

Le sénateur Norrie: Je m'y objecte fermement.

M. Poirier: Bien, si nous devions procéder par affectation, il se pourrait qu'à la fin de l'année nous découvrions qu'une somme considérable d'argent n'a pas été utilisée par une certaine province, alors qu'elle aurait pu l'être par une autre.

Le sénateur Norrie: Là n'est pas la question.

Le sénateur Sparrow: On devrait peut-être dire que tous ceux qui sont admissibles à un prêt en reçoivent un. Vous n'avez fait aucune discrimination?

M. Poirier: Non.

Le sénateur Sparrow: Si un plus grand nombre de personnes admissibles avaient fait une demande dans les provinces Maritimes, un plus grand nombre de prêts auraient été consentis. Est-ce exact?

M. Poirier: Oui, dans les limites de nos ressources financières.

Le président: Le nombre de demandes rejetées serait-il supérieur dans les Maritimes?

M. Poirier: Pas nécessairement.

M. Hollingshead: Je pourrais ajouter qu'en Colombie-Britannique, par exemple, et parfois dans les Maritimes, l'agriculture n'est pas aussi prépondérante dans l'ensemble de l'économie qu'en Saskatchewan, en Alberta ou au Manitoba. C'est une des raisons pour lesquelles la société consent moins de prêts à ces provinces. D'autre part, certaines provinces, comme la Nouvelle-Écosse, ont un très bon système de prêt provincial, et naturellement nous n'essayons pas de le concurrencer, mais plutôt de le compléter. En fait, ce système prête de l'argent à des taux d'intérêt considérablement inférieurs aux nôtres. Mais c'est une des raisons pour lesquelles nous consentons moins de prêts là-bas. Nous tâchons de prêter notre argent aux provinces qui en ont le plus besoin et qui ne peuvent s'en

[Text]

Senator Norrie: What about the other provinces? Do they not have a lending program also?

Dr. Poirier: Not all of them. Quebec has one, and the interest there is lower than ours. There are also some other provinces where there are lending agencies.

Senator Inman: What qualification is necessary in order to obtain a loan?

Dr. Poirier: Right now, to go up to \$150,000, for instance, you have to be less than 35 years of age. This is one of the things we want to eliminate through these amendments. Another qualification is that you have to be principally occupied in agriculture. We have a special provision, however, right now, whereby a person who is not principally occupied in agriculture, but wants to become occupied in agriculture in the next five years, may have a loan. A third condition is the guarantee in relation to the size of the loan they want. The last one, and the most important one, is that the applicant must have a viable farm which is producing enough profit to enable him not only to pay back the loan but to provide him with a sufficient income to make it possible for him to go on farming. There are other conditions, but those are the principal ones.

Senator McGrand: I would like to know the reason why Prince Edward Island has \$6.5 million in loans, New Brunswick \$5.9 million, and Nova Scotia only \$1.5 million. What is the reason that Nova Scotia is so far below New Brunswick and Prince Edward Island? Is it because of lack of interest in asking for loans, or inability to qualify for them?

Dr. Poirier: I asked myself this question a few weeks ago, because I was surprised, too. The reason I was given is that in Nova Scotia there is a provincial lending agency that offers a more interesting deal than the FCC, in that their interest rate is considerably lower than ours, and most of the farmers go to that provincial organization for their loans. A certain number, however, come to us. I am told that is the principal reason why Nova Scotia is lower than the others.

Senator McGrand: Is there any qualification for any province to make a loan for the development of a woodlot in one of the Maritime provinces? In Nova Scotia and New Brunswick the woodlot is an essential part of most farms.

Dr. Poirier: You would need a woodlot as part of a farm.

Senator McGrand: They would need the woodlot as part of the farm.

Mr. Hollingshead: We can only lend to the farmer, and this would have to be his principal occupation. Established farmers may obtain a loan. So, if the woodlot is necessary to the farming operation, that is fine.

[Traduction]

procurer ailleurs. Je n'essaie pas de justifier cette pratique, mais plutôt d'expliquer cette situation.

Le sénateur Norrie: Que pensez des autres provinces? N'ont-elles pas un programme de prêts également?

M. Poirier: Pas toutes. Le Québec en a un, et son taux d'intérêt est inférieur au nôtre. Dans certaines autres provinces, il y a également des institutions de prêt.

Le sénateur Inman: Quelle condition faut-il remplir pour obtenir un prêt?

M. Poirier: À l'heure actuelle, pour obtenir jusqu'à \$150,000, par exemple, il faut être âgé de moins de 35 ans. C'est l'un des points que nous voulons supprimer par ces amendements. Il faut également s'occuper principalement d'agriculture. Nous avons toutefois une disposition spéciale, qui prévoit qu'une personne dont l'occupation principale n'est pas l'agriculture, mais qui désire en faire son occupation principale au cours des cinq prochaines années, peut obtenir un prêt. On pose comme troisième condition une garantie proportionnelle à l'importance du prêt. Enfin, et c'est la plus importante condition, le requérant doit avoir une ferme viable, qui rapporte suffisamment pour lui permettre non seulement de rembourser le prêt, mais de tirer des revenus suffisants pour poursuivre son exploitation agricole. Il y a d'autres conditions, mais je vous ai énuméré les principales.

Le sénateur McGrand: J'aimerais savoir pourquoi l'Île-du-Prince-Édouard a obtenu 6.5 millions en prêts, le Nouveau-Brunswick, \$5.9 millions et la Nouvelle-Écosse seulement \$1.5 million. Pourquoi la Nouvelle-Écosse reçoit-elle beaucoup moins que le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard? Est-ce parce qu'elle demande moins de prêts ou parce qu'elle ne remplit pas les conditions?

M. Poirier: Je me suis déjà posé cette question, il y a quelques semaines, parce que j'ai été surpris moi aussi. On m'a dit qu'en Nouvelle-Écosse, il existe un organisme provincial de prêt qui offre un marché beaucoup plus intéressant que la SCA, que son taux d'intérêt est considérablement inférieur au nôtre, et que la plupart des agriculteurs s'adressent à cet organisme provincial pour obtenir des prêts. Un certain nombre toutefois s'adressent à nous. Il semblerait que ce soit principalement pour cette raison que le nombre est inférieur en Nouvelle-Écosse.

Le sénateur McGrand: Une province quelconque peut-elle consentir un prêt pour la mise en valeur d'un boisé dans une des provinces Maritimes? En Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, les boisés constituent habituellement une partie importante de la plupart des exploitations agricoles.

M. Poirier: Il faudrait un boisé dans chaque exploitation agricole.

Le sénateur McGrand: Il en faudrait un.

M. Hollingshead: Nous ne pouvons prêter qu'à l'exploitant agricole, et l'agriculture doit constituer sa principale occupation. Les agriculteurs bien établis peuvent obtenir des prêts. Par conséquent, si un boisé est nécessaire à l'exploitation agricole, c'est parfait.

[Text]

Secondly, where we can make a loan for the development of the woodlot in conjunction with the farm, but farming must be the principal occupation of the farmer.

Senator McGrand: In connection with the development of the woodlot, how many applications do you get from Nova Scotia?

Mr. Hollingshead: Senator, I cannot tell you, but I think it would be very small.

Dr. Poirier: We can get you the answer, but it will take a good while. It is quite hard to retrieve by our computer, but we will try.

Senator Norrie: I would like to know how many farms in the Maritimes get the loan of \$200,000.

Dr. Poirier: Right now they cannot get that much, in the province of Quebec, in the Maritimes or elsewhere. The limit now is \$100,000 per person if the person is over age 35, and it is \$150,000 per person if the person is under age 35, so it is a \$150,000 limit right now. For statistical purposes, do you want us to find how many get the \$150,000 or the \$100,000, or do you mean the maximum?

Senator Norrie: I mean the maximum.

Dr. Poirier: We can get that for you, but there is no way we can get it from the information we have here.

Senator Hays: You do not discriminate against any farmers in Canada, do you?

Dr. Poirier: No, we do not. It does not matter where they are.

An hon. Senator: Only in Alberta!

Senator Hays: Can you give percentages of the amount of loans that are in arrears? It seems to me that a better percentage is not the number of people but the percentage of the total number of dollars that are in arrears. Do you have that figure?

Dr. Poirier: We can get you that figure.

Senator Hays: You must have that figure.

Dr. Poirier: I still think that in Alberta it is a little high, whatever way you look at it, and it is a mystery to me why it is a little high.

Senator Hays: Are these the larger loans that are in arrears, or are they the small ones?

Dr. Andale: The dollar loan percentage is almost the same as the number of loans in arrears.

Senator Hays: You do not have those percentages?

Dr. Poirier: We do not have them here.

Senator Hays: I think the committee should have those figures.

Mr. Hollingshead: I can give you the percentage and the actual dollar amounts, but I have not the dollar amounts worked out. For instance, for Alberta, as of March 1, 1978, it

[Traduction]

Deuxièmement, lorsque nous pouvons consentir un prêt pour la mise en valeur d'un boisé, conjointement avec l'exploitation agricole, l'agriculture doit être la principale occupation de l'emprunteur.

Le sénateur McGrand: Pour la mise en valeur de boisés, combien de demandes recevez-vous de la Nouvelle-Écosse?

M. Hollingshead: Sénateur, je ne saurais vous dire, mais ce serait, je crois, un nombre très restreint.

M. Poirier: Nous pouvons vous obtenir la réponse, mais cela prendra un certain temps. Il nous est difficile de la trouver grâce à notre ordinateur, mais nous essaierons tout de même.

Le sénateur Norrie: J'aimerais savoir combien de fermes dans les Maritimes obtiennent le prêt de \$200,000.

M. Poirier: A l'heure actuelle, elles ne peuvent pas obtenir un montant aussi élevé, dans la province de Québec, dans les Maritimes ou ailleurs. La limite actuelle est de \$100,000 par personne de plus de 35 ans et de \$150,000 par personne de moins de 35 ans. La limite est donc de \$150,000. A des fins statistiques, voulez-vous que nous trouvions combien obtiennent \$150,000 ou \$100,000 ou songez-vous au maximum?

Le sénateur Norrie: Je songe au maximum.

M. Poirier: Nous pouvons vous obtenir ces chiffres, mais ils ne sont pas contenus dans la documentation que nous avons ici.

Le sénateur Hays: Est-ce que vous discriminez contre les cultivateurs de certaines régions du Canada?

M. Poirier: Non. Peu importe dans quelle province ils se trouvent.

Des voix: Seulement en Alberta!

Le sénateur Hays: Pouvez-vous nous donner le pourcentage des prêts arriérés? Il me semble qu'il est préférable de donner le pourcentage non pas en fonction du nombre de gens mais en fonction du chiffre total du montant en souffrance. Pouvez-vous nous donner ce chiffre?

M. Poirier: Non.

Le sénateur Hays: Vous devez le connaître.

M. Poirier: Je crois qu'il est toujours assez élevé en Alberta, peu importe la méthode de calcul, et je ne comprends pas pourquoi.

Le sénateur Hays: S'agit-il des prêts arriérés les plus importants ou des plus petits?

M. Andale: Le pourcentage en dollars est presque équivalent au nombre de prêts arriérés.

Le sénateur Hays: Pouvez-vous nous donner ces pourcentages?

M. Poirier: Nous ne les avons pas sous la main.

Le sénateur Hays: Je crois que le comité devrait connaître ces chiffres.

M. Hollingshead: Je peux vous donner le pourcentage et le montant réel mais je n'en ai pas fait la ventilation. Par exemple, en Alberta, à compter du 1^{er} mars 1978, il s'agissait

[Text]

was 13.4 per cent, \$7.957 million—say seven and a half million dollars.

Senator Hays: In arrears?

Mr. Hollingshead: The total number of accounts was 15,858. That was the total number of accounts.

Senator Hays: What was the total amount of dollars?

Mr. Hollingshead: It was \$7.957 million. I cannot tell you the amount outstanding.

Dr. Poirier: That is not the loan amount, but the money outstanding.

Mr. Hollingshead: The arrears outstanding.

Senator Hays: And that is 13 per cent of the total?

Mr. Hollingshead: It is 13 per cent of the number of loans active in the province of Alberta at that time.

Senator Hays: And it is 13 per cent of the total dollars?

The Chairman: Do you have the total loans outstanding?

Mr. Hollingshead: We do not have the dollars, but it is close, as Dr. Andal said.

Senator Hays: That all goes back to the bad price of beef.

The Chairman: Or the high price of it.

Senator Molgat: What about those oil wells? Don't they help out?

Dr. Poirier: After we have said all that, the differences are not so great. We are talking about 10 or 13 per cent. There is a small change there and if you ask me why I cannot tell you. I am just as mystified as the others.

Senator Molgat: I would like to come back to this business of the allocation according to provinces. Can you tell me the figures according to provinces?

Pourriez-vous nous dire lesquelles des provinces ont un programme de prêts agricoles?

M. Poirier: Je pourrais peut-être vous répondre, et, s'il y a quelque chose à ajouter, peut-être que mes collègues m'aideront: la province de Québec, Nouvelle-Ecosse, la province d'Ontario n'a réellement pas de prêts directs, mais ils ont toutes sortes d'aides qui peuvent être l'équivalent de prêts, mais ils n'ont pas d'organismes spécialisés dans les prêts agricoles; la province du Manitoba ont des prêts agricoles; la province de l'Alberta a des prêts agricoles, la Colombie-Britannique aussi. De toute façon, presque toutes les provinces en ont, excepté peut-être l'Ontario qui n'ont pas un organisme de prêts agricoles; l'Ile-du-Prince-Edouard, aussi, je crois. Je crois qu'à peu près toutes les provinces canadiennes ont un programme élaboré de prêts agricoles, sauf la province d'Ontario.

Le sénateur Molgat: Ce nouveau projet de loi augmentera le montant total des prêts accordés à toutes les années, mais, chaque année, vous avez à proposer une nouvelle demande. Est-ce qu'une telle demande a toujours été acceptée, ou est-ce qu'il y a des années où cela a été refusé?

[Traduction]

de 13.4 p. 100, soit \$7.957 millions—disons sept millions et demi de dollars.

Le sénateur Hays: En arriérés?

M. Hollingshead: Il s'agit de 15,858 comptes au total.

Le sénateur Hays: A quoi se chiffre le montant total?

M. Hollingshead: Il s'agissait de \$7.957 millions. Je ne peux pas vous dire quelle partie de ce montant est en souffrance.

M. Poirier: Il ne s'agit pas du montant de prêts, mais de la somme à recouvrer.

M. Hollingshead: Les arriérés à recouvrer.

Le sénateur Hays: Et cela représente 13 p. 100 du total?

M. Hollingshead: C'est 13 p. 100 du nombre de prêts en circulation en Alberta à l'heure actuelle.

Le sénateur Hays: S'agit-il de 13 p. 100 de la somme totale?

Le président: Pouvez-vous nous donner le total des prêts en souffrance?

M. Hollingshead: Nous ne pouvons pas vous donner le total en dollars mais les deux sont virtuellement équivalents comme l'a déjà signalé M. Andal.

Le sénateur Hays: Cela découle du faible prix du bœuf.

Le président: Ou du prix élevé du bœuf.

Le sénateur Molgat: Quelle incidence sont les puits de pétrole? Ne permettent-ils pas d'améliorer la situation?

M. Poirier: Auprès tout ce que nous avons dit, les différences ne sont pas tellement grandes. Il s'agit de 10 ou de 13 p. 100. Il y a eu un léger changement mais je ne pourrais vous en donner la raison. Je n'en sais pas plus que les autres.

Le sénateur Molgat: J'aimerais revenir à l'attribution des prêts par province. Pouvez-vous me donner la ventilation par province?

Could you tell us which provinces have a farm loans program?

Mr. Poirier: I might be able to answer you question, and maybe my colleagues can provide further information: Quebec, Nova Scotia, and Ontario do not, in fact, have a direct loans program although they provide all kinds of assistance which can be considered equivalent to loans, but they have no agency specialized in farm loans; Manitoba provides farm loans as do Alberta and British Columbia. In any case, nearly all of the provinces do provide these loans except maybe Ontario which has no farm loans agency and Prince Edward Island also, I think. To my knowledge, nearly all of the Canadian provinces have a well developed program of farm loans, except Ontario.

Senator Molgat: This new Bill will increase the total amount of loans granted each year, but a new application must be submitted every year. Are such applications always approved, or are these certain years when some have been rejected?

[Text]

M. Poirier: Depuis quelques années, à cause des restrictions budgétaires, et la situation économique étant ce qu'elle est, les montants ont été quelque peu diminués. De plus, nous croyons que la même chose se produira cette année. Il y a eu certaines restrictions dans nos budgets depuis deux ou trois ans. Je ne pourrais pas vous dire quels seront les montants exacts, mais peut-être que certains de mes collègues pourraient ajouter quelque chose, et peut-être que M. Lucas pourrait nous dire ce qui s'est produit les années précédentes. Mais, pour cette année, c'est ce qui se produit.

Le sénateur Molgat: Est-ce que c'est vous-même qui présentez les demandes, qui décidez quels seront les montants requis?

M. Poirier: Nous le faisons en nous basant sur les rapports que nous viennent de nos bureaux régionaux qui, par contre, reçoivent leur documentation de nos bureaux locaux. En d'autres termes, la demande est calculée à partir de la base, dans le champ, et elle nous arrive. Après cela, nous, vis-à-vis le Conseil du Trésor, nous faisons une certaine demande qui a été réajustée ou diminuée quelque peu depuis deux ou trois ans.

Le sénateur Molgat: Vous ne faites pas d'allocation entre les différentes provinces?

M. Poirier: Nous en faisons de cette façon-ci, étant donné que nos calculs nous arrivent de la base, et que la province d'Ontario nous dit qu'elle a besoin d'un certain montant d'argent, alors, lorsque nous faisons nos calculs, nous additionnons tous les montants d'argent afin d'en arriver à un montant total. Au cours de l'année, nous voyons comment les prêts se dépensent et nous faisons alors un ajustement, en conséquence. Mais nous n'avons aucune allocation stricte au début de l'année disant que telle province a droit à un tel montant d'argent.

Le sénateur Molgat: Alors, si une province, disons la province de Saskatchewan, utilisait tout le montant prévu, vous ne pourriez pas prendre l'argent que vous avez mis de côté pour l'Ontario et le transférer à Saskatchewan; est-ce que vous pourriez faire cela?

M. Poirier: Oui, oui. Disons que, au courant de l'année, nous n'avons pas une allocation fixe annuelle, mais nous avons une réallocation presque à tous les mois, ou un rajustement dans les montants qui sont à la disposition des différentes provinces.

Le sénateur Molgat: Alors, c'est afin de vous assurer que les provinces, et les fermiers des différentes provinces puissent être traités de façon égale, dépendant des demandes que font les provinces?

M. Poirier: Justement, d'après les demandes soumises.

Senator Molgat: I will have some more questions later.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, is there a penalty for prepayment of the loan, at any stage?

Dr. Poirier: No.

Senator Sparrow: Has there ever been, in the Farm Credit Corporation—as in the case of the Industrial Development

[Traduction]

Mr. Poirier: For the past few years, because of budget restrictions, and the economic situation being as it is, the amounts have been somewhat reduced. Furthermore, we believe that such will be the case this year. There have been certain restrictions in our budgets for the past two or three years. I can not tell you what the exact amounts are, but maybe my colleagues will be able to add something to this and maybe Mr. Lucas will be able to tell us what happened in the proceeding years. But that's how things stand this year.

Senator Molgat: Do you yourselves submit the applications and decide what amounts are required?

Dr. Poirier: We do it on the basis of reports received from regional offices; they obtain their data from our local offices. In other words, the amount required is calculated at the base, that is our field offices, and then forwarded to us. was during the last two or three years, and submit it to the Treasury Board.

Senator Molgat: You do not decide what amount of loans each province will get?

Mr. Poirier: We proceed as follows: since our figures are provided by field offices, when Ontario tells us it needs a certain amount of money, we make certain calculations, add all the amounts and arrive at a total amount. In the course of the year, we see how the loans are spent and we make necessary readjustments. We have no strict allocation at the beginning of the year by virtue of which such and such a province receives such an amount.

Senator Molgat: Then if a province, say Saskatchewan, uses the entire amount allocated, you could not take the money you had earmarked for Ontario and transfer it to Saskatchewan; could you do that?

Mr. Poirier: Yes. Let us say that during the year we do not have a fixed annual allocation; we have a new reallocation nearly every month or a readjustment in the amounts earmarked for the different provinces.

Senator Molgat: So you proceed that way in order to make sure that the provinces, and the farmers in the different provinces, are treated on an equal basis, depending on the applications from the provinces?

Mr. Poirier: Exactly, according to the applications submitted.

Le sénateur Molgat: J'aurai d'autres questions à poser plus tard.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, y a-t-il pénalité dans les cas de remboursement anticipé d'un prêt?

M. Poirier: Non.

Le sénateur Sparrow: N'y en a-t-il jamais eu à la société du crédit agricole—par exemple, à la Banque d'expansion indus-

[Text]

Bank, the Federal Business Development Bank? They have penalties on prepayment, but you do not?

Dr. Poirier: So do some of the finance companies.

Senator Sparrow: Would you be prepared to send us a written report on the basis for legal fees that are paid by the borrower? I would like a breakdown of the legal fees paid, both the minimum cost per loan and the maximum cost, if there is one, and the percentage of the legal fees. Would you also give me the breakdown if there is a difference between provinces, because there probably is? I would like to know the average fee and the average percentage of the total loan that is charged, if you would? I receive a number of complaints, not only in connection with your agency, but other agencies, where the borrower feels at times he is ripped off by legal fees and I would like to take a closer look at it. So perhaps you would forward the information?

Dr. Poirier: Yes, we will send you the information if we have it. I am sure there are differences between provinces and they adjust to the local legal fees. There is no use trying to tackle that this afternoon, but we will send you a report in that regard.

Mr. Jean Brassard, Legal Counsel, Farm Credit Corporation: Honourable senators, I would like to make a remark with respect to that question. First of all, legal fees and disbursements are paid by the borrowers, not by the corporation. The corporation releases the money, including legal fees and disbursements, upon the direction of the borrower. Now, the corporation has some sort of tariff which may not be imposed upon solicitors. It is their baby to make arrangements with the borrowers, strictly speaking, as to how much they might, or might not charge. So we can give you an idea of what the suggested tariff is, but we cannot give you any definite amount or amounts with respect to tariffs or actual legal fees charged by solicitors. If a borrower has a complaint, he has to go to a taxing officer or even file a complaint with the bar association in the province of the solicitor in question, who will then be rapped on the knuckles.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, I take exception to that answer. Surely, you have certain lawyers who are recognized for farm credit purposes?

Mr. Brassard: Yes.

Senator Sparrow: And the borrower does not have much choice as to which lawyer he will have.

Mr. Brassard: But the borrower has a strict right to independent legal advice. When he receives a loan for \$100,000 the amount is less the costs.

Senator Sparrow: But the borrower pays the lawyer's fees on behalf of the corporation.

Mr. Brassard: Yes, any lending institution will act exactly in the same fashion.

[Traduction]

truelle, ou à la Banque fédérale de développement? Celles-ci imposent des pénalités en cas de paiement anticipé, mais vous, non?

M. Poirier: Il en est ainsi de certaines des compagnies de finance.

Le sénateur Sparrow: Seriez-vous disposé à nous faire parvenir un rapport écrit sur la base servant à établir les honoraires d'avocat payés par l'emprunteur? J'aimerais avoir un état des honoraires d'avocat payés, en connaître les coûts minima et maxima par prêt, ainsi que le pourcentage des honoraires d'avocat. Pourriez-vous également me fournir une répartition par province, car il y a probablement des différences entre les provinces? J'aimerais connaître les honoraires d'avocat exigés, et le pourcentage moyen du prêt total imputé. J'ai reçu un certain nombre de plaintes, non seulement en rapport avec votre organisme, mais aussi avec d'autres. Il arrive que l'emprunteur estime se faire voler, vu l'importance des honoraires d'avocat. J'aimerais me pencher de plus près sur cette question. Vous pourriez peut-être nous faire parvenir ces renseignements?

M. Poirier: Nous le ferons, si nous avons ces renseignements à notre disposition. Je suis certain qu'il y a des différences entre les provinces, et que ces dernières s'alignent sur les honoraires d'avocats locaux. Il est inutile d'essayer d'examiner ce point cet après-midi, mais nous vous ferons parvenir un rapport à cet égard.

M. Jean Brassard (conseiller juridique, Société du Crédit agricole): Honorables sénateurs, j'aimerais faire une observation à ce sujet. Tout d'abord, les honoraires d'avocat sont payés par l'emprunteur, et non par la société. Celle-ci libère des fonds (honoraires d'avocat compris) suivant les directives de l'emprunteur. Elle a une espèce de taux qui peut ne pas être imposé à des avocats. Il appartient à ces derniers de s'entendre avec l'emprunteur sur le montant pouvant lui être demandé. Nous pouvons donc vous donner une idée du taux proposé, mais nous ne sommes pas en mesure de préciser un montant défini, en ce qui concerne les taux ou les honoraires fixés par les avocats. Si un emprunteur a une plainte à faire, il doit s'adresser à un agent de l'impôt, voire déposer sa plainte auprès de l'Association du barreau de la province de l'avocat en cause, qui sera éventuellement frappé d'une légère sanction.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, j'ai une objection à faire à cette réponse. Vous avez sûrement des avocats qui sont reconnus aux fins du crédit agricole?

M. Brassard: Oui.

Le sénateur Sparrow: Et l'emprunteur n'a pas tellement le choix quant à l'avocat qu'il aura.

M. Brassard: Mais il a strictement droit à des avis juridiques indépendants. Lorsqu'il reçoit un prêt de \$100,000, c'est ce montant, moins les frais.

Le sénateur Sparrow: Mais il paie les honoraires d'avocat au nom de la société.

M. Brassard: Oui. Tout établissement de prêt fera de même.

[Text]

Senator Sparrow: I am not questioning that.

Mr. Brassard: It will hire its own solicitor for the transaction in question.

Senator Sparrow: No, you are misconstruing; that means he has two legal fees to pay if he has his own lawyer.

Mr. Brassard: Yes.

Senator Sparrow: I do not care what he does on his own hook. I am interested in the legal fees he is required to pay to obtain that loan through the Farm Credit Corporation, because the same amount of work basically goes into a \$50,000 loan as a \$150,000 loan. There is a very great difference in the fees charged for a \$50,000 loan as compared to a \$150,000 loan and the farmer who is struggling to get it is paying that extra amount.

The Chairman: For example, if a farmer obtains a loan of \$100,000, what is the legal fee, approximately?

Mr. Brassard: In the neighbourhood of \$950 for a \$100,000 loan. That is the existing tariff throughout the country.

The Chairman: Who decides the policy with regard to the legal fees?

Mr. Brassard: We cannot decide anything; we can only suggest as a corporation a set of fees which we feel borrowers should be charged. We have always, at least since I have been there, had tariffs which are lower than the existing tariffs. However, in some provinces we were pretty well forced by the local bar associations to play their games and their tariffs were being used.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, that is the point; I am not prepared to play that game much longer and that is what I am talking about, the silly little game of charging as much as they are charging. Any federal corporation has the right and power to set whatever basis they wish for those tariffs.

Mr. Brassard: I am afraid I will have to disagree entirely with you, because this is a provincial matter. These tariffs are set by provincial bodies.

Senator Sparrow: I am sorry; I am saying that the Farm Credit Corporation, or any other federal lending institution, can go into the market and ask for a competitive price for doing a certain job and nothing in the law societies prohibits this in any province.

The Chairman: Has the corporation given any thought to having its own legal officers, hiring a lawyer or two and having them handle the work?

Mr. Brassard: Yes, it has been so, to my knowledge. There was a whole slew of them and it was found out that all the work in any event was being farmed out, because of the sheer quantity of loans handled and geographical circumstances, so the borrowers were footing the bill to a much higher extent. This is a much better deal as far as we are concerned.

Senator Molgat: Are you saying that the law societies should have a marketing board?

[Traduction]

Le sénateur Sparrow: Je ne remets pas cela en question.

M. Brassard: Toute institution de prêt engagera son propre avocat pour la transaction en cause.

Le sénateur Sparrow: Non, vous m'interprétez mal. Car ici, il aurait deux avocats à payer.

M. Brassard: C'est juste.

Le sénateur Sparrow: Je me soucie peu de ce qu'il fait de sa propre initiative. Ce qui m'intéresse, ce sont les honoraires d'avocat qu'il est tenu de payer pour obtenir un prêt, par l'entremise de la Société du crédit agricole. Il y a à peu près la même quantité de travail à faire pour un prêt de \$50,000 que pour un prêt de \$150,000. Mais il y a une grande différence entre les honoraires d'avocat qui sont imputés à l'emprunteur. L'agriculteur qui se démène pour obtenir un prêt doit payer ce montant supplémentaire.

Le président: Par exemple, si un agriculteur obtient un prêt de \$100,000, quels seraient les honoraires d'avocat approximatifs à payer?

M. Brassard: Environ \$950. C'est le taux en vigueur par le Canada entier.

Le président: Qui détermine la politique à suivre en matière d'honoraires d'avocat?

M. Brassard: Nous ne pouvons déterminer quoi que ce soit. Nous pouvons simplement proposer, en tant que société, un ensemble de taux qui devraient, à notre avis, être imputés aux emprunteurs. Nous avons toujours eu, à tout le moins depuis que je suis là, des taux inférieurs aux taux en vigueur ailleurs. Cependant, dans certaines provinces, nous avons été presque obligés par les associations du barreau locales à entrer dans leur jeu, et à utiliser leurs taux.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, c'est là le hic. Je ne suis plus disposé à entrer dans ce jeu, et c'est exactement ce dont je veux parler, c'est-à-dire de ce petit jeu qui consiste à demander autant que les avocats. Toute société fédérale a le droit et le pouvoir d'établir le taux qu'elle veut.

M. Brassard: J'ai bien peur de diverger tout à fait d'opinion avec vous, car c'est une question provinciale. Ces taux sont fixés par des organismes provinciaux.

Le sénateur Sparrow: Je suis désolé. Ce que je veux dire, c'est que la Société du crédit agricole, ou tout autre institution de prêt fédéral, peut s'introduire sur le marché et demander un prix concurrentiel pour tel travail et rien n'interdit cette pratique, dans quelque province que ce soit.

Le président: La société a-t-elle jamais songé à avoir ses propres conseillers juridiques, à engager un avocat ou deux pour faire le travail nécessaire?

M. Brassard: Oui, cela a été le cas à ma connaissance. Il y en avait une multitude et l'on a découvert que de toute façon, tout le travail était effectué par affermage en raison de la quantité de prêts et de circonstances géographiques, de sorte que les emprunteurs payaient plus. Il s'agit donc d'un bien meilleur marché en ce qui nous concerne.

Le sénateur Molgat: Dites-vous que les sociétés juridiques devraient avoir un office de commercialisation?

[Text]

The Chairman: I have had experience with the Assiniboia Credit Union in the province of Saskatchewan. It is a big credit union and does a great job and is way ahead of the banks. If I wish to, as a borrower, I can have the officer in the Assiniboia Credit Union do all the legal work that is involved. He does it and there is no charge whatsoever. The only charge is that for registration and going through the land titles office and so on. I just put that forward to you without any criticism or inference.

Mr. Brassard: I can see your point. However, this officer to whom you refer would not be in the position, I am sure, to certify to his client or to the credit union the title in question although in the west, of course, the land title system is so much simpler than those we have in the east. Still, as a lender I would like a solicitor to certify to me that my title as the holder of the first or second mortgage, or whatever it is, is valid throughout and marketable should I wish to dispose of it.

Senator Sparrow: The Saskatchewan titles are very clear and cost \$2. But you are referring to a fee of \$950 or \$1,000 for a \$100,000 loan at the one per cent fee that I assume is charged. A \$200,000 loan then has a fee of \$2,000 for the same amount of work. I am glad we went into this discussion, because now you know the detail in which we desire the breakdown of what is happening to those fees, because that is big money.

Mr. Brassard: I agree that it is a big take for a solicitor and all he would need to do would be work six months in the year.

Senator Sparrow: And he does not do it; the girl in his office does it.

Le sénateur Michaud: Monsieur Poirier, est-ce que, dans la province du Nouveau-Brunswick, on accorde toujours un rabais d'intérêts?

M. Poirier: Oui, la province a encore un rabais d'intérêts. Je crois que le rabais d'intérêts va jusqu'à 2½ p. 100, mais, le rabais ne peut pas être de plus de 3 p. 100. Alors, pour toutes fins pratiques, le rabais d'intérêts sur nos prêts doit être, à l'heure actuelle, de 3 p. 100.

Le sénateur Michaud: Est-ce que la province du Nouveau-Brunswick serait la seule qui accorde un rabais d'intérêts?

M. Poirier: Non, il y a aussi la province de Québec. Dans le cas de la province de Québec, c'est un rabais qui nous ramène à 2½; pour le rabais dans la province de Québec, l'intérêt est ramené à 2½ p. 100, mais seulement sur le premier \$15,000. Je ne crois pas que les autres provinces aient des rabais. Ce sont les deux seules, à l'heure actuelle, qui offrent des rabais sur nos prêts, à nous.

Le sénateur Michaud: Alors, le rabais, dans la province du Nouveau-Brunswick, serait de combien?

M. Poirier: Trois p. 100, pour nos prêts à nous. Alors, c'est la même chose dans la province de Québec. On ramène le prêt à 2½ p. 100. Alors, à l'heure actuelle, nous prêtons à 9½ dans la province de Québec, et vous avez un rabais de 7 p. 100, mais seulement sur le premier \$15,000.

Le sénateur Michaud: Très bien, merci.

[Traduction]

Le président: J'ai eu une mauvaise expérience avec la caisse de crédit d'Assiniboia, en Saskatchewan. C'est une caisse de crédit importante qui fait un excellent travail et qui est bien en avance sur les banques. Si je le veux, en tant qu'emprunteur, je peux confier à l'agent de cette caisse le soin de régler tous les aspects juridiques en cause, sans aucun frais supplémentaire. Il n'y a de frais que pour l'enregistrement, la recherche des titres etc. Je vous le signale sans critique ou sans tirer de conclusion.

M. Brassard: Je saisis votre point. Toutefois, l'agent dont vous parlez ne pourrait, j'en suis convaincu, garantir à son client ou à la caisse de crédit le titre en question, bien que dans l'Ouest, le système des titres fonciers soit de loin plus simple que dans l'Est. Malgré tout, en tant que prêteur, j'aimerais qu'un solliciteur garantisse que mon titre, en qualité de détenteur de première ou deuxième hypothèque, ou peu importe, est valide et négociable si je décidais de m'en débarrasser.

Le sénateur Sparrow: Les titres de la Saskatchewan sont très clairs et coûtent \$2. Mais vous parlez d'un droit de \$950 ou de \$1,000 pour un prêt de \$100,000 au taux de 1 p. 100, lequel, je suppose, est exigé. Un prêt de \$200,000 entraîne donc un droit de \$2,000 pour le même travail. Je suis heureux que nous en discutons, parce que vous connaissez maintenant les détails qui nous intéressent en ce qui concerne la ventilation de ces taux; n'oublions pas qu'il s'agit de montants importants.

M. Brassard: Je conviens qu'il s'agit d'honoraires élevés pour un solliciteur; qu'il n'aurait qu'à travailler six mois par année.

Le sénateur Sparrow: Et il ne travaille même pas; c'est la secrétaire de son bureau qui s'occupe de tout.

Senator Michaud: Mr. Poirier, does New Brunswick, still lower the interests?

Mr. Poirier: Yes, it still does. I think the reduction is of 2½%, but cannot go over 3%. I suppose that the lowering of interest on our loans now is of 3%.

Senator Michaud: Is New Brunswick the only province to offer such a reduction?

Mr. Poirier: No, Quebec does it also. In the case of Quebec, it is a reduction that brings us to 2½%; the interest is brought back to 2½%, but on the first \$15,000 only. I do not think other provinces offer such reductions. Presently, these are the only two that accept to cut down interests on our loans.

Senator Michaud: Then what would be the reduction rate in New Brunswick?

Mr. Poirier: 3% as far as our loans are concerned the same goes for the province of Quebec. The loan is brought back to 2½%. Presently, we lend at 9½% in the province of Quebec; you get a reduction of 7% but on the first \$15,000 only.

Senator Michaud: Thank you very much.

[Text]

Senator Molgat: I have a further question, Mr. Chairman. Under the proposed section 12(2) any additional appropriations would be referred strictly to a committee of the House of Commons?

Dr. Poirier: Not necessarily. It states here "... or such greater aggregate amount as may be authorized from time to time ..." There would be two ways of getting it, the first by changing the statute and the second by way of an appropriation act.

Senator Molgat: Under the proposed section 12(1) it would strictly be by the approval of the Minister of Finance?

Dr. Poirier: In order to increase our maximum now, we have to amend the act. In the future, we could increase our maximum by way of an amendment to the act or simply through an appropriation act. The money paid to the corporation under this proposed section would constitute the capital of the corporation.

Senator Molgat: The second method, then, would be by referring it strictly to a committee of the House of Commons. It may be that your legal counsel has a different point of view, and it may be that the members of the House of Commons would have a different point of view, but I see no reason why it should be exclusively by referral to a committee of the House of Commons. With all due respect to the House of Commons, we have shown more interest in expanding this act than they have.

Dr. Poirier: Are appropriation bills usually referred to committee in the Senate? If not, that may be the reason for this wording.

Mr. Brassard: It is a money bill, so it would go to the House of Commons.

Senator Molgat: Yes, but money bills also require the approval of the Senate.

Mr. Brassard: That is a point I anticipated.

Senator Hays: Supplementary to that, when the Farm Credit bill was before this committee last time, we amended it in respect of the limit of \$150,000 for those under 35 years of age. The opinion of our Law Clerk at that time was that we could amend it in that respect, and in fact the committee did vote in favour of the amendment. The committee's report was later defeated in the Senate.

Dr. Poirier: That could still be done under the first method.

Mr. Brassard: A new section 11(2) of the Farm Credit Act was passed by an appropriation act, giving power to the corporation to undertake any duty or duties given it by the Governor in Council. The Farm Credit Act itself was subsequently amended.

Dr. Poirier: The program was implemented immediately as a result of the clause in the appropriation bill. We did not have to wait until the Farm Credit Act itself was amended.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I view this bill in general as giving the Farm Credit Corporation greater flexibility, and I

[Traduction]

Le sénateur Molgat: J'ai une autre question, Monsieur le président. Aux termes du paragraphe 12(2), toute autre affectation de crédits serait-elle renvoyée uniquement à un comité de la Chambre des communes?

M. Poirier: Pas nécessairement. Voici ce que stipule la loi: «... ou tout autre montant global plus élevé qui peut, à l'occasion, être autorisé...» Il y aurait deux façons de s'en sortir: changer la loi ou élaborer une autre loi portant affectation de crédits.

Le sénateur Molgat: Aux termes du paragraphe 12(1), est-ce uniquement sur approbation du ministre des Finances?

M. Poirier: Pour augmenter le montant maximal de notre capital, nous devons modifier la loi. À l'avenir, nous pourrions augmenter le montant maximal en modifiant la loi ou simplement en élaborant une loi portant affectation de crédits. L'argent que reçoit la société aux termes de l'article en question constituerait son capital.

Le sénateur Molgat: La seconde méthode consisterait alors à renvoyer l'affectation à un comité de la Chambre des communes. Il se peut que votre conseiller juridique ait un point de vue différent ainsi que les députés de la Chambre des communes, mais je ne vois pas pourquoi on renverrait uniquement à un comité de la Chambre des communes. Soit dit sans vouloir offenser la Chambre des communes, nous avons manifesté plus d'intérêt qu'elle, quant à l'élargissement de cette loi.

M. Poirier: Les projets de loi portant affectation de crédits sont-ils généralement renvoyés à un comité sénatorial? Dans la négative, le libellé se justifie.

M. Brassard: S'il s'agit d'un projet de loi financier, il relève de la Chambre des communes.

Le sénateur Molgat: Oui, mais les projets de loi financiers doivent également être approuvés par le Sénat.

M. Brassard: J'ai prévu ce point.

Le sénateur Hays: De plus, lorsque le projet de loi sur le crédit agricole a été présenté devant le comité la dernière fois, nous l'avons modifié en indiquant un plafond de \$150 000 pour les personnes de moins de 35 ans. Notre secrétaire légiste pensait alors que nous pouvions le modifier à cet égard, et, en fait le Comité a voté en faveur de la modification. Le rapport du Comité a ensuite été rejeté par le Sénat.

M. Poirier: Cela pourrait encore se faire selon la première méthode.

M. Brassard: Un nouveau paragraphe 11(2) de la Loi sur le crédit agricole a été adopté à la suite d'une loi portant affectation de crédits, autorisant ainsi la société à assumer toutes les fonctions que lui a conférées le gouverneur en conseil. La Loi sur le crédit agricole a ensuite été modifiée.

M. Poirier: Le programme a été mis en œuvre immédiatement en raison de la disposition du projet de loi portant affectation de crédits. Nous n'avons pas dû attendre que la Loi sur le crédit agricole ait été modifiée.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, je pense qu'en général ce projet de loi accorde une plus grande souplesse à la

[Text]

support that principle. As long as the corporation is running its business properly, it ought to have that flexibility, and it seems to me that that is the general purport of the amendments. Having said that, I would not want to see the responsibilities of the Senate reduced by virtue of an act. While that may not be the direct concern of our witnesses, I think it should be our concern. I would like our Law Clerk, to have a look at this, possibly in conjunction with the legal counsel of the corporation, to ensure that there is no reduction in our responsibilities.

Senator Hays: Are we going to have an opportunity to hear from the minister on this?

The Chairman: He was not able to come today, but we may be able to persuade him to come. He has always been co-operative in the past.

This proposed 12(2) states "permanently referred to any Committee of the House of Commons." Does that suggest that the House of Commons committee has any authority or that its approval is required before you get the increase? As I interpret it, it merely says that once it is a fait accompli, the House of Commons committee can talk about it.

Dr. Poirier: Yes. We have to send it to a committee of the House of Commons.

The Chairman: We will get advice from our Law Clerk on that.

Senator Sparrow: Is the corporation's head office going to be moved?

Dr. Poirier: It is the government's intention to move our head office to Camrose.

Senator Sparrow: Do you know when that move is to take place?

Dr. Poirier: No, but we are working on the assumption right now that it will be during the fiscal year 1981-82.

Senator Sparrow: How many people will be involved in that move?

Dr. Poirier: If the move were to take place today, it would involve 119 people. By 1981-82, that number would be increased to 125 or 150.

Le sénateur Fournier (Restigouche-Gloucester): Monsieur Poirier, ici, dans le texte français, concernant l'article 10, on parle des valeurs marchandes, et de valeurs productives.

M. Poirier: Oui.

Le sénateur Fournier (Restigouche-Gloucester): Maintenant, je comprends que les fermiers ruraux, dans les Maritimes—au Nouveau-Brunswick, par exemple—ont moins besoin de prêts, je veux dire des gros prêts, que dans l'Ouest et dans l'Ontario. Mais, si la valeur des terres en Ontario, par exemple, si un acre de terre vaut \$800, et au Nouveau-Brunswick \$200, cela peut affecter la chance d'avoir un prêt. Cela peut avoir une certaine importance sur la valeur d'un prêt, n'est-ce pas?

M. Poirier: Voici, si on se base, pour fixer le montant maximum d'un prêt, sur la valeur marchande, à ce moment-là,

[Traduction]

société de crédit agricole, et j'appuie ce principe. Tant que la société fonctionne comme il se doit, elle doit faire preuve de souplesse, et il me semble que ce soit le but général des modifications. Cela dit, je ne veux pas que les responsabilités du Sénat se réduisent à l'adoption d'une loi. Il se peut que cette question ne concerne pas directement nos témoins, mais je pense qu'elle est de notre ressort. J'aimerais que notre secrétaire légiste étudie ce point, si possible avec la collaboration du conseiller juridique de la société, afin que nos responsabilités ne s'en trouvent pas limitées.

Le sénateur Hays: Aurions-nous l'occasion d'entendre le ministre à ce sujet?

Le président: Il n'a pas pu venir aujourd'hui, mais nous pourrions peut-être le persuader de venir. Il s'est toujours montré compréhensif dans le passé.

Voici ce que stipule le paragraphe 12(2): «renvoyés en permanence aux comités de la Chambre des communes.» Cela veut-il dire que le comité de la Chambre des communes possède un pouvoir quelconque ou qu'il faut son approbation avant de procéder à une augmentation? A mon avis, s'il s'agit d'un fait accompli, le comité de la Chambre des communes peut avoir son mot à dire.

M. Poirier: Oui. Nous devons le renvoyer à un comité de la Chambre des communes.

Le président: Nous demanderons l'avis de notre secrétaire légiste à cet égard.

Le sénateur Sparrow: Le siège social de la Société du crédit agricole déménagera-t-il?

M. Poirier: Le gouvernement a l'intention de déménager notre siège social à Camrose.

Le sénateur Sparrow: Savez-vous quand ce déménagement aura lieu?

M. Poirier: Non, mais nous supposons que ce sera au cours de l'exercice financier de 1981-1982.

Le sénateur Sparrow: Combien de gens seront affectés par ce déménagement?

M. Poirier: Si le déménagement se faisait aujourd'hui, 119 personnes. D'ici 1981-1982, ce nombre devrait augmenter à 125 ou 150.

Senator Fournier (Restigouche-Gloucester): Mr. Poirier, in the French text concerning Article 10, we talk of market values and of production values.

Mr. Poirier: Yes.

Senator Fournier (Restigouche-Gloucester): Now, I understand that rural farmers in the Maritimes, in New Brunswick, for instance, do not have as great a need for loans, I mean large loans, than those in the West and in Ontario. But, with respect to land value in Ontario, for example, if an acre of land is worth \$800 and in New Brunswick \$200, this could affect the chances of obtaining a loan. This could have a considerable influence on the amount of a loan, could it not?

Mr. Poirier: If, in determining the maximum amount of a loan, we rely on the market value, then we will do the same

[Text]

eh! bien on va faire la même chose d'une province à l'autre. Ce que vous dites c'est que la valeur marchande à certains endroits dans les Maritimes est peut-être plus basse que la valeur productive. A l'heure actuelle, d'une façon générale au Canada, elle est quelque peu plus haute. Mais, la principale raison pour laquelle on veut faire ce changement, c'est que, à l'heure actuelle, on a un certain nombre de nos prêts qui sont consentis d'une façon, et un certain nombre qui le sont d'une autre façon. Ainsi, la réaction des agriculteurs c'est qu'ils comprennent très bien la valeur marchande, mais ils ne comprennent pas très bien la valeur productive, car il y a là un élément de calcul, un élément subjectif un peu plus fort.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): De cette manière, vous auriez l'option de prendre les deux manières.

M. Poirier: Oui, on prendrait à l'avenir la valeur marchande.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): La valeur marchande de la terre.

M. Poirier: Oui. La valeur marchande en se basant surtout sur les ventes faites dans la région pour des fermes semblables.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Maintenant, je ne sais pas réellement si c'est un avantage sur les petites fermes où la valeur de la terre n'est pas très forte. Si on compare les Maritimes, par exemple, avec l'Ontario. Prenez, par exemple, si vous avez un prêt de \$20,000, en Ontario, et un de \$20,000, le même montant au Nouveau-Brunswick, alors celui-ci aurait moins de chance de l'avoir si la terre n'a pas la valeur?

M. Poirier: Bien, voici, si la valeur marchande est un peu plus basse que la valeur productive, il aura encore le droit d'avoir jusqu'à la valeur marchande. Mais, on peut jouer aussi sur le pourcentage de la valeur qu'on peut leur donner. Dans certains cas, si on pense qu'il a la capacité de remboursement, on peut aller jusqu'à 100 p. 100, et, dans un autre cas, aller moins que 100 p. 100.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Indirectement, vous pourriez prendre en considération la valeur productive.

M. Poirier: Oui.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Très bien.

Senator Molgat: Dealing with the small farm program, in your comments you indicated that the demand is declining rather drastically. What are the reasons for that?

Dr. Poirier: When the program was initiated the problem was acute. In solving a certain number of cases we automatically reduced the total problem considerably. Also, the amount of money as a description of the small farm has been adjusted through the years, although perhaps not fast enough to take full cognizance of inflation, and it is different from one province to another because the small farm development program was the result of an agreement with each province.

[Traduction]

thing from one province to the next. What you are saying in effect is that the market value in certain areas of the Maritimes may be lower than the production value. Right now, across Canada generally, it is slightly higher. But the main reason for the change is that, at the present time, some of our loans are approved according to one method and some according to another method. Thus, the reaction of farmers is that they quite fully understand the market value but they do not understand the production value very well as it comprises an estimative factor, a somewhat greater subjective factor.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): Thus, you would have the choice between the two methods.

Mr. Poirier: Yes, in the future we would use the market value.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): The market value of the land.

Mr. Poirier: Yes. The market value based particularly on sales of similar farms in the same area.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): Now, I don't know whether this is really an advantage for small farms where the land value is not very high. Let's compare the Maritimes with Ontario, for instance. Let's take a loan of \$20,000 in Ontario, and one of \$20,000 in New Brunswick, for example; the latter loan would be harder to obtain if the land does not have the required value?

Dr. Poirier: Well, you see, if the market value is a little less than the production value, the farmer will still have the right to borrow an amount equivalent to the market value. But we can also play on the value percentage we can give them. In some cases, if we feel he is in a position to reimburse, we can give up to 100 per cent and, in other cases, less than 100 per cent.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): You could, indirectly, take into account the production value.

Dr. Poirier: Yes.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): Fine.

Le sénateur Molgat: Parlant du programme des petites exploitations agricoles, vous avez indiqué dans vos commentaires que la demande était en train de baisser de façon importante. Quelles en sont les raisons?

M. Poirier: Lorsque le programme est entré en vigueur, le problème se posait d'une façon très aiguë. En trouvant la solution à certains cas, nous avons automatiquement réduit très sensiblement le problème dans son ensemble. Il faut ajouter à cela que les fonds alloués à ce programme ont été rajustés au cours des années, même si peut-être cela n'a pas été fait suffisamment rapidement compte tenu de l'inflation et que ce rajustement a été différent d'une province à l'autre car les programmes de développement agricole soit issus d'un accord passé avec chaque province.

[Text]

Another reason—which might be the most important reason—is that even though some of these small farmers may be in difficulty right now, the inflation on farm land prevents them from leaving the farm because they are always hoping that they will receive more money tomorrow.

Finally, this program in all cases is supposed to terminate next year, if it is not renewed with the provinces. There is right now a series of meetings taking place. In fact, there was a meeting yesterday or the day before with the provinces to have a look at it to determine if it should continue as it is, be altered or be dropped completely. So those are the reasons why there has been a reduction.

Dr. Andal: When the program was introduced in 1972, it was following a period of depressed land prices and people had difficulty in selling their farms. But starting in 1972 land values took off rather remarkably and have doubled or more since that time. That had two effects: It meant they could sell their farms much more readily and it meant also that they went above the ceiling for qualification for the small farm development program. The ceiling was \$30,000 in some cases and \$20,000 in other cases, and the value of the farms went above that because of increased land values.

Another aspect of the program was a special credit which allowed loans to people buying these farms with a very small downpayment. But with the amendments of the Farm Credit Act in 1975, one of which allowed the Corporation in its normal lending to lend to people with very low equity, the significance of the special credit provisions under this program was reduced, and so the need for it drastically declined.

Senator Hays: When you make a loan to a farmer based on the 1971 values and you have reloaned it and so on, and then the son takes over in the rollover provision without paying capital gains tax, how do you treat the son on the loan? Do you take into account the amount of capital gain that might be attached to the rollover?

Dr. Andal: I think the answer is that we do not take that into account because it is not yet a liability against the property and the property still has full value so far as we are concerned. At some stage it could become a liability, if he were to sell it outside the family; but it has not affected our lending program up to this time.

Senator Hays: You could have a pretty healthy partner in the government, couldn't you, down the road?

You made the statement a minute ago that land values have doubled since 1972. Has that had any effect on the maximum amount of the loan in terms of percentages?

Dr. Poirier: Yes. In 1972 the maximum loan was \$100,000. We are now talking about \$200,000. Moreover, at that time the \$100,000 loan was the maximum for the farm. We are now

[Traduction]

Il y a une autre raison, qui est peut-être la plus importante, c'est que même si ces petits cultivateurs sont à l'heure actuelle en difficulté, l'inflation sur les terres agricoles les empêche de vendre leur ferme parce qu'ils espèrent toujours obtenir demain plus qu'aujourd'hui.

Finalement ce programme, dans tous les cas est censé arriver à expiration l'année prochaine s'il n'est pas renouvelé avec les provinces. A l'heure actuelle, ont lieu un ensemble de réunions à ce sujet. En fait, il y a eu une réunion hier ou avant-hier avec les provinces pour étudier cette question et déterminer si l'on devrait reconduire l'accord ou alors l'abandonner ou le modifier. Voilà les raisons pour lesquelles il y a eu diminution.

M. Andal: Lorsque le programme a été introduit en 1972, c'était à la suite d'une période où le prix des terres était très bas et au cours de laquelle les fermiers avaient beaucoup de difficulté à vendre leurs fermes. Mais dès 1972, la valeur de ces terres a considérablement augmenté, voire doublé ou plus depuis ce moment-là. Cela a eu deux effets. Premièrement, les agriculteurs pouvaient vendre leurs fermes beaucoup plus rapidement, et deuxièmement ils dépassaient le plafonds de qualification du programme de développement des petites entreprises agricoles. Ce plafonds était de \$30,000 dans certains cas et de \$20,000 dans d'autres, et la valeur des fermes dépassait ces chiffres vu l'accroissement de la valeur des terres.

Il y a un autre aspect du programme, le crédit spécial en vertu duquel on consentait des prêts aux gens qui achetaient ces fermes, lesquels ne disposaient que d'un apport initial peu élevé. Cependant, à la suite des modifications de la Loi sur le crédit agricole en 1975, une de ces modifications permettait à la société de prêter de l'argent aux personnes qui n'avaient pas beaucoup de répondant, dès lors, les dispositions des crédits spéciaux ont été limitées et conséquemment leur utilité a également beaucoup diminué.

Le sénateur Hays: Lorsque vous prêtez à un cultivateur, tenez-vous compte de la valeur en 1971, ou refinancez vous un prêt, et qu'ensuite c'est le fils du cultivateur qui reprend la ferme sans payer d'impôts sur les plus-value en capital, quelles conditions faites-vous au fils pour obtenir le prêt? Est-ce que vous prenez en considération le montant des plus-value en capital découlant de la succession?

M. Andal: Je crois que l'on peut répondre que non parce qu'il ne s'agit pas encore d'une dette grevant la propriété, cette dernière conserve sa pleine valeur pour ce qui nous concerne. A un certain niveau cela pourrait devenir une dette si il était contraint de vendre la propriété à des étrangers mais cela ne s'est pas encore passé dans le cadre de notre programme de prêts.

Le sénateur Hays: Vous pourriez bientôt avoir du gouvernement un partenaire en pleine santé, n'est-ce pas?

Il y a une minute, vous avez déclaré que la valeur des terrains avait doublé depuis 1972. Cela a-t-il eu une incidence sur le montant maximum des prêt en termes de pourcentage?

M. Poirier: Oui. En 1972, le maximum était de \$100,000. Maintenant, c'est \$200,000. De plus à l'époque \$100,000 était le maximum que l'on pouvait obtenir en tant que prêt agricole.

[Text]

talking about a maximum of \$200,000 for one individual on the farm and a maximum of \$400,000 for the farm, if there is more than one individual qualifying on the farm. So we are making adjustments, although we may not be following inflation exactly.

Senator Hays: Are you somewhat under in that doubling from \$100,000 to \$200,000?

Dr. Andal: It would be slightly under for that part, for the standard loans. The \$150,000 limit at the present time was established in 1975. So we are over in that respect. We are more than compensating for the increase in land values.

Senator Hays: You mean from the \$150,000 to the \$200,000?

Dr. Andal: Yes, because that was established only three years ago.

Senator Norrie: Is there a difference between the incomes from the small farms in the east and the incomes from the small farms in the west, on the average?

Dr. Poirier: You mean the small farm program?

Senator Norrie: The incomes.

Dr. Poirier: The requirement varies from one province to the other. I can tell you the lowest one. It is Ontario, at \$20,000. The sale price ceiling, in order to have access to the grant, is now \$40,000 in Alberta, in Ontario \$20,000, in New Brunswick \$40,000, B. \$55,000, Prince Edward Island \$40,000, Nova Scotia \$40,000, Manitoba \$30,000, Saskatchewan \$40,000 and Quebec \$30,000, although I understand Quebec have asked for that to be raised to \$35,000. Those are the maximums needed in in order to qualify.

Senator Norrie: But are there more that go under than qualify?

Dr. Poirier: This is the farm itself. That does not apply to the individual. It does not matter if there are one, two or three individuals, the amount is the same. The maximum is the farm.

Senator Norrie: Yes, I know what you mean.

Senator Michaud: With respect to land value, on an acre to acre basis, do you have different evaluations, province by province?

Dr. Poirier: If you want to have averages, we have those. These were done recently. The last year I have here is 1977. The land value per acre in B.C. was \$597, in Alberta \$183, in Saskatchewan \$166, in Manitoba \$172, in Ontario \$924, in Quebec \$333, in New Brunswick, \$190, in Nova Scotia \$171, and in Prince Edward Island \$182. The average for Canada was \$271.

Senator Norrie: That is not farm land, is it?

Dr. Poirier: Yes. Land value.

[Traduction]

A l'heure actuelle, un particulier peut obtenir jusqu'à \$200,000 et un maximum de \$400,000 pour la ferme si plus d'une personne y a droit. Ainsi, nous effectuons les rajustements nécessaires même si nous ne suivons pas, pas à pas l'inflation.

Le sénateur Hays: Êtes-vous un peu en-dessous en doublant les \$100,000 et en parlant de 200,000?

M. Andal: Juste un peu en-dessous en ce qui concerne les prêts standards. La limite de \$150,000 à l'heure actuelle a été établie en 1975. Nous l'avons dépassée dans ce domaine-là. Nous faisons plus que compenser l'accroissement de la valeur des terres.

Le sénateur Hays: Vous parlez des \$150,000 à \$200,000?

M. Andal: Oui, parce que cette mesure a été prise il y a 3 ans.

Le sénateur Norrie: Y-a-t-il une différence entre les revenus des petits agriculteurs de l'est et ceux de l'ouest, en moyenne?

M. Poirier: Vous parlez des programmes des petites entreprises agricoles?

Le sénateur Norrie: Des revenus.

M. Poirier: Les conditions varient d'une province à l'autre. Je peux vous dire que l'Ontario reçoit le plus faible montant, soit \$20,000. Le plafond du prix de vente, ouvrant droit à la subvention, est maintenant de \$40,000 en Alberta, \$20,000 en Ontario, \$40,000 au Nouveau-Brunswick, \$55,000 en Colombie-Britannique, \$40,000 à l'Île-du-Prince Édouard, \$40,000 en Nouvelle-Écosse, \$30,000 au Manitoba, \$40,000 en Saskatchewan et \$30,000 au Québec, mais on me dit que le Québec a demandé que son plafond son porté à \$35,000. Voilà les maxima ouvrant droit aux subventions.

Le sénateur Norrie: Mais le nombre de personnes non admissibles est-il plus élevé que le nombre de personnes qualifiées pour solliciter un prêt?

M. Poirier: Il s'agit de la ferme elle-même. Ces critères ne s'appliquent pas aux particuliers. Peu importe s'il y a un, deux ou trois particuliers, le montant reste le même. Le maximum est déterminé en fonction de la ferme.

Le sénateur Norrie: Oui, je comprends ce que vous voulez dire.

Le sénateur Michaud: Vos évaluations de la valeur de la ferme, en fonction du nombre d'acres, varient-elles d'une province à l'autre.

M. Poirier: Si vous voulez des moyennes, je peux vous les donner. Elles ont été calculées dernièrement. Les derniers chiffres que j'ai se rapportent à 1977. La valeur des fermes par acre varie comme suit: \$597 en Colombie-Britannique \$183 en Alberta, \$166 en Saskatchewan, \$172 au Manitoba, \$924 en Ontario, \$333 au Québec, \$190 au Nouveau-Brunswick, \$171 en Nouvelle-Écosse, et \$182 à l'Île-du-Prince-Édouard. La moyenne pour le Canada est de \$271 l'acre.

Le sénateur Norrie: Il ne s'agit pas des terres à culture?

M. Poirier. Oui, de la valeur des terres.

[Text]

Senator Norrie: \$924 in Ontario?

Dr. Poirier: That is the average, yes.

Mr. Hollingshead: Of course, that includes land and buildings.

Senator Michaud: Per acre?

Dr. Poirier: Per acre. Of course, these are averages, and the amount varies very much in any province from one location to another. We can let you have a copy of these figures if you would like it.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): What you mentioned just now comes back to my question of a while ago. Ontario is \$924, you say, and New Brunswick \$180. If a farmer in each province needs the same amount of money the probability is that the fellow in Ontario will have a better chance of getting it because his farm is worth so much more.

Dr. Poirier: Usually it is not necessarily only because it is in one province or another; it is because of the nature of the land and what they do with it. We must take that into consideration, because when they borrow these amounts of money they have to make an annual remittance.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): What I mean is, if we only use land value for the purpose of borrowing money, this is less equitable than market value.

Dr. Poirier: We are talking now of market value.

La valeur productive ou la valeur marchande, il n'y a pas de grande différence. Il peut y avoir des cas où la différence est assez grande. Mais, ordinairement c'est assez près l'un de l'autre. Mais, la valeur marchande, la raison pour laquelle on demande, à l'avenir, de se baser complètement sur la valeur marchande, c'est qu'elle est plus facile à comprendre, plus facile à calculer, parce que, lorsque l'on parle ici de ces différentes valeurs pour les fermes des différentes provinces, c'est tout autant la valeur marchande que la valeur productive. Les deux vont ensemble. Il peut y avoir quelques variations, mais pas tellement.

Senator Norrie: You refer to the buildings on these properties. Does that mean just farm buildings?

Mr. Hollingshead: That includes all buildings on the property that we take as security.

Senator Norrie: It does not mean, for example, a manufacturing concern?

Mr. Hollingshead: If there were one on the property, and we took it, we would include it, but we do not normally take that type of property. Usually we exclude them, for one reason or another.

Dr. Poirier: That does not change the average very much, because there are very few such situations. Usually it is a house and, depending on the nature of the operation, barns, or

[Traduction]

Le sénateur Norrie: \$924 en Ontario?

M. Poirier: C'est la moyenne, oui.

M. Hollingshead: Bien sûr, cela comprend les terres et les installations.

Le sénateur Michaud: Par acre?

M. Poirier: Par acre. Il s'agit évidemment de moyennes et les montants varient énormément d'une région à l'autre de chaque province. Je peux vous fournir une copie de ces chiffres si vous le voulez.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Ce que vous venez de dire se rattache à la question que j'ai posée tantôt. Vous dites que la valeur est de \$924 en Ontario et de \$180 au Nouveau-Brunswick. Si un cultivateur de chacune de ces deux provinces demandent la même somme d'argent, il est probable que celui de l'Ontario aura une meilleure chance de l'obtenir parce que la valeur de sa ferme est beaucoup plus élevée.

M. Poirier: La décision ne dépend pas habituellement du fait qu'il s'agit de provinces différentes; les principaux facteurs sont la nature des terres et l'utilisation qu'on en fait. Nous devons tenir compte de ces éléments parce que lorsqu'ils empruntent ces sommes d'argent, ils doivent rembourser un certain montant chaque année.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Ce que j'essaie de dire c'est que si nous utilisons uniquement la valeur des terres aux fins de l'emprunt, c'est moins équitable que la valeur marchande.

M. Poirier: Nous parlons maintenant de la valeur marchande.

The production value or the market value, there isn't much difference. There may be some instances where the difference is fairly great. But, ordinarily, they are more or less the same. The reason we have been asked to base ourselves in the future on the market value is that it is easier to understand and figure out. Indeed, when we are talking about the different value of farms located in various provinces, we mean both the market value and the production value. They go together. There can be some differences, but not that many.

Le sénateur Norrie: Vous voulez parler des bâtiments qui se trouvent sur ces propriétés. Voulez-vous parler seulement des bâtiments de ferme?

M. Hollingshead: Cela comprend tous les bâtiments situés sur les propriétés que nous acceptons en cautionnement.

Le sénateur Norrie: Cela ne s'appliquerait pas, par exemple, à une usine de fabrication?

M. Hollingshead: S'il y en avait une sur la propriété et que nous l'acceptons, elle serait comprise, mais en général, nous n'acceptons pas ce genre de propriété. Habituellement, nous les excluons pour une raison ou une autre.

M. Poirier: Cela ne change pas tellement les moyennes, car nous faisons face à très peu de situations semblables. Il s'agit habituellement d'une maison et dépendant de la nature de

[Text]

things of that nature. The cases that are exceptions would not change the average. These other types of buildings that we are talking about now are rare exceptions, and so they would not affect the averages. You must remember that we are talking about averages here.

Senator Norrie: I cannot see what you are aiming at in that.

Dr. Poirier: We are saying that the averages we gave you right now are calculated on the price of land, with normal buildings on them. You asked what happens if there is a small manufacturing company of some sort there. That is taken into consideration, but there are so few such cases that they would not change the averages we have given you. The averages we have given you are for land and ordinary buildings.

Senator Norrie: That would be for viable farm land, though.

Mr. Hollingshead: Yes, that we or the corporation lend money to. Normally, if they have a large potato storage, for example, that 10 people are involved in, they will get a separate deed or title to that property and exclude it, you see.

Senator Norrie: I see.

Senator Molgat: And these calculations refer to those to whom you have lent money. This is not an average across the province.

Dr. Andal: These land value figures are averages for the province, and you cannot really apply them to small areas within it. There are great variations, as Dr. Poirier mentioned, within a province.

Dr. Poirier: But these have not been calculated only on the basis of our loans. They include all sales.

Dr. Andal: They are samples of all farms, but they are intended to represent all the farms in the province.

The Chairman: If there are no other questions at this moment I would like to ask one, if I may. Could you give us a brief idea of the extent to which the land bank in Saskatchewan has been a competitor in the loaning field? I know something about it, but in what sense has it been a competitor to the Farm Credit Corporation, and to what extent are credit unions in Saskatchewan competitors? These are three big organizations that are in the loaning business. How does that business divide up? How do you think the credit unions and the land bank, along with the credit corporation, in terms of the money available, have been helpful in getting land prices increased, and so on?

Dr. Poirier: Do we have somebody here who is familiar with this situation in Saskatchewan?

The Chairman: Or Manitoba.

Dr. Poirier: We have a breakdown of the statistics of the different areas, and the different types of lenders, but this is only for the whole of Canada. We need someone who would

[Traduction]

l'exploitation, d'étables ou d'autres bâtiments de ce genre. Les cas exceptionnels ne changent en rien la moyenne. Les autres types de bâtiments dont nous discutons sont des exceptions assez rares et ils n'ont donc aucun effet sur les moyennes. Il ne faut pas oublier que ce sont des moyennes dont nous parlons.

Le sénateur Norrie: Je ne vois pas à quoi vous voulez en venir.

M. Poirier: Nous voulons simplement dire que les moyennes que nous venons de vous citer sont calculées à partir du prix de la terre, y compris les bâtiments normaux que s'y trouvent. Vous avez demandé ce que nous faisons dans le cas d'une petite société de fabrication. Nous en tenons compte, mais nous nous occupons de si peu de cas pareils qu'ils ne changent en rien les moyennes que nous vous avons citées. En effet, ces dernières portent sur la terre et les bâtiments ordinaires.

Le sénateur Norrie: Il s'agit toutefois de terres arables.

M. Hollingshead: Oui, et à l'égard desquelles nous-mêmes ou la société consentissons un prêt. En règle générale, si une dizaine de personnes possèdent un grand entrepôt de pommes de terre, elles peuvent obtenir un titre distinct à l'égard de cette propriété et l'exclure.

Le sénateur Norrie: Je comprends.

Le sénateur Molgat: Et ces calculs portent sur ceux à qui vous avez consenti des prêts. Cette moyenne ne porte pas sur l'ensemble de la province.

M. Andal: Ces valeurs mobilières sont en fait des moyennes pour la province, et elles ne peuvent pas vraiment être appliquées à des petites régions. Comme M. Poirier l'a mentionné, il peut exister des différences assez considérables à l'intérieur d'une province.

M. Poirier: Mais elles n'ont pas été calculées uniquement à partir de nos prêts, elles comprennent toutes les ventes.

M. Andal: Il s'agit d'échantillons de toutes les fermes, mais ces échantillons visent à représenter toutes les fermes de la province.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions pour l'instant, j'aimerais en poser une, si vous me le permettez. Pouvez-vous nous indiquer approximativement dans quelle mesure la banque hypothécaire de la Saskatchewan a été concurrentielle dans le domaine des prêts? J'en ai une vague idée, mais de quelle façon a-t-elle concurrencé la société du crédit agricole et dans quelle mesure les coopératives de crédit sont-elles concurrentielles en Saskatchewan? Ce sont trois organisations importantes qui œuvrent dans le domaine des prêts. Comment ce domaine est-il réparti? Selon vous, exprimé en crédit disponible, comment les coopératives de crédit, la banque hypothécaire ainsi que la société du crédit ont-elles contribué à faire augmenter les prix des terres, etc.?

M. Poirier: Y a-t-il quelqu'un qui soit au courant de la situation en Saskatchewan?

Le président: Ou au Manitoba.

M. Poirier: Nous avons les statistiques détaillées pour les différentes régions et les différents genres de sociétés, mais ces statistiques portent sur l'ensemble du Canada. Nous avons

[Text]

know the situation in Saskatchewan. The only thing I can tell you is that Saskatchewan, as you have seen in the figures we have given here, is in certain years the largest province as far as loans are concerned, and sometimes Ontario. Our loans there are very considerable, but I do know Saskatchewan is a real agricultural province. To give you a breakdown as to our own business there as compared to other organizations would be difficult at the moment because I do not have any figures. Perhaps one of my colleagues has enough experience to answer that. What about Mr. Hollingshead? Do you think our share of long term credit is as high as the rest of the country? Or is it higher or smaller?

Mr. Hollingshead: I would think that the land bank does not compete in that sense with the corporation. It was instituted originally, I think, to assist certain people, perhaps, at that time, that we were not helping, or that the provincial government did not think we were helping, for one reason or another. For the last few years we have been short of capital. I would think that we lend all the money in Saskatchewan that we normally would have been able to lend anyway, and we complement one another. Dr. Andal may have some statistics. I do not know how much money the land bank lent.

Dr. Andal: I do not have the figures either, Mr. Chairman, but I would think that our lending would be a very large proportion of the total long-term lending in Saskatchewan, taking into account credit unions and the land bank. The availability of credit no doubt does have some effect on land values. The fact that credit is available allows land to be sold and no doubt has some effect on the value. Nevertheless, we think that the main influence on land values is the income-producing capacity of the land itself and the economic conditions, rather than the availability of credit. We think that is the main influence that affects land values.

Dr. Poirier: I have some figures here, just issued, and the last figure is for 1976, and, again, it is only for Canada. This refers to long-term credit. We have \$443 million in that year by the Farm Credit Corporation. We have loans under the Veterans' Land Act a small amount, \$7.7 million. We have provincial government agencies, \$112 million. Then we have loans by private individuals, \$44 million; and we also have here the figure by insurance, trust and loan companies, \$2.4 million. And we have treasury branches and credit unions, \$84.9 million.

It would be hard to tell you what has happened in Saskatchewan, but if you are highly interested in that, we can get the figure for you. It would be in our regional office, which covers the local situation.

Senator Michaud: By way of comment on Senator Norrie's remark some time ago, might I add that things are moving in the right direction?

[Traduction]

besoin de quelqu'un qui serait au courant de la situation en Saskatchewan. Tout ce que je peux vous dire c'est que certaines années, la Saskatchewan, comme l'indiquent les chiffres que nous vous avons fournis, est la province qui effectue le plus de prêts; parfois c'est l'Ontario. Nos prêts en Saskatchewan sont très importants, mais je sais aussi que c'est réellement une province agricole. Vous fournir des statistiques détaillées concernant notre chiffre d'affaires dans cette province par rapport à celui des autres organisations serait difficile pour l'instant puisque je ne possède aucune donnée. Un de mes collègues possède peut-être assez d'expérience pour répondre à cette question. Peut-être M. Hollingshead? Pensez-vous que notre crédit à long terme est aussi élevé que dans les autres provinces? Ou alors est-il plus élevé ou moins élevé?

M. Hollingshead: A cet égard je ne penserais pas que la banque hypothécaire concurrence la société du crédit. Initialement elle a été créée, je crois, afin d'aider certains cultivateurs que peut-être nous n'aidions pas à l'époque ou que, d'après le gouvernement provincial, nous n'aidions pas pour une raison ou pour une autre. Nous manquons de fonds depuis quelques années. Je crois que nous prêtons en Saskatchewan tout l'argent que nous aurions pu prêter normalement. Nous nous complétons. M. Andal a peut-être des statistiques à ce sujet. J'ignore combien d'argent le crédit foncier a prêté au cours des dernières années.

M. Andal: Je n'ai pas non plus de chiffres à ce sujet, monsieur le président, mais je crois que l'argent que nous avons prêté représente une proportion très importante de tous les prêts à long terme consentis en Saskatchewan, compte tenu des prêts obtenus par l'intermédiaire des caisses d'économie et du crédit foncier. La disponibilité du crédit influe certainement sur la valeur des terres. Le fait que le crédit est disponible permet de vendre les terres et en influence certainement la valeur. Néanmoins, nous croyons que la valeur productive de la terre elle-même ainsi que la conjoncture économique, et non la disponibilité du crédit, influent sur la valeur des terres. Nous croyons que ce sont là les principaux facteurs.

M. Poirier: J'ai quelques chiffres qui viennent d'être publiés et le dernier qui est pour 1976 se rapporte au Canada seulement. Il s'agit du crédit à long terme. La Société de crédit agricole a octroyé \$443 millions en 1976. Un petit montant de \$7.7 millions représente les prêts accordés aux termes de la Loi sur les terres destinées aux anciens combattants. Les prêts octroyés par les organismes du gouvernement provincial représentent \$112 millions. Il y a ensuite les prêts consentis par des particuliers qui s'élèvent à \$44 millions, tandis que les prêts accordés par les sociétés d'assurance, les sociétés de fiducie et les compagnies de prêts s'élèvent à \$2.4 millions. Les prêts consentis par le Trésor et les sociétés d'épargne se chiffrent quant à eux à \$84.9 millions.

Il serait difficile d'expliquer ce qui s'est produit en Saskatchewan, mais si cela vous intéresse, je peux obtenir les chiffres à ce sujet. Il me faudrait contacter notre bureau régional qui s'occupe des affaires locales.

Le sénateur Michaud: Si vous me permettez un commentaire au sujet de la remarque du sénateur Norrie, j'aimerais ajouter que la situation s'améliore.

[Text]

M. Poirier: Sénateur Michaud, vous allez être intéressé de savoir que, dans le comté de Kent, à l'heure actuelle, vous avez 75 prêts en force pour un montant—je n'ai pas le montant des prêts en force,—mais, les montants prêtés durant les trois dernières années, de 1977 à 1979, s'élèvent à tout près de \$300,000. En 1976-1977, l'année précédente, \$400,000, et, l'année précédente, à peu près \$400,000 aussi.

Alors, ceci veut dire que le comté de Kent, en ce qui concerne la Société de crédit agricole, est un endroit où l'agriculture ne va pas si mal. Il y a un certain nombre d'agriculteurs qui, non seulement ont fait des prêts, mais qui réussissent assez bien à rencontrer l'échéance.

Le sénateur Michaud: Merci beaucoup.

The Chairman: I wonder if I might make a request myself. It is along the lines of Senator Sparrow's questions about legal fees. I wonder if it would be possible for you to give us some idea of how you would respond, if somebody asked what could be done to eliminate legal fees, that is to say, to eliminate the cost of the legal work to the borrower.

Someone would have to do the legal work, but what could be done to eliminate that cost? What would it cost to have such an operation done, perhaps by the Farm Credit Corporation? There is an important question there. If I may say so, I believe it is a fact that the Land Bank in Saskatchewan has worked out a method by which the cost of their legal work as a whole is a lot less than that of the Farm Credit Corporation. It would generate more goodwill for the Farm Credit Corporation if it were possible, by some method, to reduce the cost of the legal fee to the borrower.

Mr. Brassard: Mr. Chairman, if I may add this, it is a matter of trying to convince our solicitors out in the field to charge less. It is very unlikely that that can be done, because our experience now is that it is always the same question that is coming back. It is always the same question as to who is to be saddled with the legal costs.

The Chairman: Perhaps you could give us a general idea. It may be that you do not agree with the assumptions or with such a policy. Our question is, if it were done, what would it cost? The borrower has a hard enough time paying back the loan, without adding \$1,000 in legal fees, and he questions that perhaps the secretary in the lawyer's office does most of the work.

Dr. Poirier: This would take a little time, but we can do it for you.

The Chairman: Before we adjourn, may I say that we will have another meeting and will probably invite you to return, when we receive the bill itself from the House of Commons.

We will have a meeting a week from today, to hear the Canadian Federation of Agriculture, who wish to make their annual presentation to our committee at that time.

[Traduction]

Mr. Poirier: Senator Michaud, you will be interested in knowing that, 75 loans have been given out up to now in the country of Kent I don't have the amount of these loans, but the loans which have been given out during the past three years, that is from 1977 to 1979, amount to nearly \$300,000. In 1976-77 as well as in the previous year, \$400,000 were granted in loans.

This means that agriculture is healthy in the County of Kent as far as the Farm Credit Corporation is concerned. A number of farmers have obtained loans and they succeed pretty well in meeting their payments.

Senator Michaud: Thank you very much.

Le président: Je pourrais peut-être aussi poser une question. C'est dans la même veine que les questions du sénateur Sparrow concernant les frais juridiques. Je me demande si vous pourriez nous dire un peu comment vous réagiriez si quelqu'un demandait ce qu'on pourrait faire pour bannir les frais juridiques, c'est-à-dire les coûts des recherches juridiques que doit assumer l'emprunteur.

Quelqu'un devrait nécessairement exécuter des fonctions juridiques, mais que peut-on faire pour en supprimer les coûts? Qu'en coûterait-il de faire exécuter ce travail par la Société du crédit agricole par exemple? C'est une question importante. Si je peux me permettre, je crois que la banque de terrains de Saskatchewan a mis au point une méthode grâce à laquelle les coûts des services juridiques qu'elle offre sont, dans l'ensemble, très inférieurs à ceux que réclame la Société du crédit agricole. La clientèle de la Société du crédit agricole en serait d'autant accrue s'il était possible, en adoptant une certaine méthode, de réduire les frais des services juridiques que doit payer l'emprunteur.

M. Brassard: Monsieur le président, j'ajouterai qu'il s'agit d'essayer de convaincre nos avocats qui travaillent sur place de demander moins. Il est très peu probable, que nous y parvenions, parce que d'après notre expérience c'est toujours la même question qui revient, à savoir qui devra payer les frais juridiques.

Le président: Peut-être pourriez-vous nous donner une idée générale. Il se peut que vous ne soyez pas d'accord avec les affirmations ou cette orientation. Nous voulons connaître les coûts qu'entraînerait cette mesure. L'emprunteur a déjà bien assez de mal à rembourser le prêt sans qu'on lui réclame \$1000 dollars de frais juridiques. Il se demande d'ailleurs si ce n'est pas tout simplement le secrétaire de l'étude de l'avocat qui ne fait pas la plus grande partie du travail.

M. Poirier: Cela pourrait nous demander un certain temps, mais nous pouvons le faire.

Le président: Avant d'ajourner, puis-je ajouter que nous tiendrons une autre réunion et vous inviterons probablement à comparaître à nouveau quand nous recevrons le projet de loi de la Chambre des communes.

Nous aurons une réunion dans une semaine afin de recueillir les témoignages de la Fédération de l'agriculture qui souhaite nous soumettre à cette occasion son exposé annuel.

[Text]

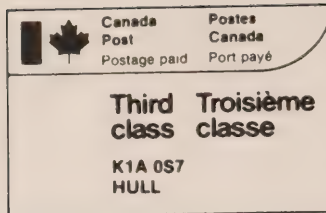
On the following day, the Canadian Cattlemen's Association will be in Ottawa and they have asked us to be their guests at lunch at 12.30 p.m. that day.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le lendemain, les représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail seront à Ottawa et ils nous ont invités à déjeuner en leur compagnie à 12 h 30.

Le Comité suspend ses travaux.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
à l'Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Farm Credit Corporation:

Mr. Rolland Poirier, Chairman;
Mr. M. E. Andal, Director, Research Services;
Mr. Gordon Hollingshead, Lending Officer;
Mr. Jean Brassard, Legal Counsel.

De la Société du crédit agricole:

M. Rolland Poirier, président;
M. M. E. Andal, directeur des recherches;
M. Gordon Hollingshead, agent de prêt;
M. Jean Brassard, conseiller juridique.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing
Senate Committee on

Délibérations du comité
sénatorial permanent de

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, April 12, 1978

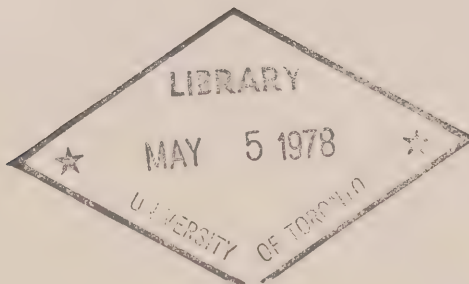
Le mercredi 12 avril 1978

Issue No. 8

Fascicule n° 8

Annual submission of
the Canadian Federation of Agriculture

Mémoire annuel
de la Fédération canadienne
de l'agriculture



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|------------|
| Argue | McDonald |
| *Flynn | McGrand |
| Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>) | McNamara |
| Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>) | Michaud |
| Greene | Molgat |
| Hays | Norrie |
| Inman | Olson |
| Lafond | *Perrault |
| Macdonald | Riel |
| | Sparrow |
| | Williams |
| | Yuzyk—(20) |

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by
the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be
empowered, without special reference by the Senate, to
hear submissions from representatives of agricultural and
related industries;

That the Committee have power to engage the services
of such counsel, staff and technical advisers as may be
necessary for the purposes of its examination and con-
sideration of such legislation and other matters as may be
referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjourn-
ments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'ho-
norable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait
le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les
représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services
d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre per-
sonnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures
législatives et autres questions qui lui seront déférées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajour-
nements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, APRIL 12, 1978
(18)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:15 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson and Williams. (11)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Roblin.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee proceeded to consider the Annual Submission of the Canadian Federation of Agriculture.

*Witnesses:**From the Canadian Federation of Agriculture:*

Mr. Dobson Lea, President;

Mr. David Kirk, Executive Secretary;

Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary;

Mr. Ralph Barrie, First Vice-President, Ontario Federation of Agriculture.

The President of the Canadian Federation of Agriculture made a statement and he, and the other witnesses, answered questions.

The Honourable Senator Fournier (*Madawaska-Restigouche*) moved that the Brief of the Canadian Federation of Agriculture, presented to the Committee today, be printed as an Appendix to this day's proceedings. The Motion carried. (See Appendix "I-A").

At 4:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 12 AVRIL 1978
(18)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson et Williams. (11)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Roblin.

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité entreprend l'étude du mémoire annuel de la Fédération canadienne de l'agriculture.

*Témoins:**De la Fédération canadienne de l'agriculture:*

M. Dobson Lea, président;

M. David Kirk, secrétaire exécutif;

M. William Hamilton, secrétaire exécutif adjoint;

M. Ralph Barrie, premier vice-président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario.

Le président de la Fédération canadienne de l'agriculture fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

L'honorable sénateur Fournier (*Madawaska-Restigouche*) propose que le mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture présenté aujourd'hui au Comité soit joint aux délibérations de la séance d'aujourd'hui. La motion est adoptée. (Voir appendice «I-A»).

A 16 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, April 12, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3.15 p.m. to hear the annual presentation of the Canadian Federation of Agriculture.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, on your behalf I welcome the Canadian Federation of Agriculture once again. We have as our chief witness this afternoon Mr. Dobson Lea, the newly elected President of the Canadian Federation of Agriculture. I wish to congratulate you, sir, on your election.

I might say that we are all veteran members of this committee, except for Senator Duff Roblin, whom I wish to welcome on behalf of the committee. Senator Roblin, the presentation that is being given today by the Canadian Federation of Agriculture follows other presentations in the last three or four years. Prior to that, this practice was not followed. So we are happy, as a committee, to welcome from the witnesses today their annual submission to the Parliament of Canada. I would ask Mr. Lea to introduce his associates.

Mr. Dobson Lea, President, Canadian Federation of Agriculture: Thank you, Mr. Chairman. We certainly appreciate the opportunity of meeting with the Senate so that we can discuss the problems we have and obtain your help in doing something about them.

First of all, I should like to introduce the group we have here today. On my right is Mr. Dave Kirk, Secretary of the Canadian Federation of Agriculture, whom you all know. Next is Mr. Bill Hamilton, Associate Executive Secretary. Then we have Mr. Ralph Barrie from the Ontario Federation of Agriculture; Dr. M. Bursa, one of our economists; and Mr. Howard Falkenberg from the province of Alberta. Do you want me to proceed with my opening statement, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes, that would be fine.

Mr. Lea: I believe you all have copies of the main submission.

Senator Molgat: Mr. Chairman, if I may interrupt for just a minute, either now or at some stage I want to explain that I may have to leave this meeting rather suddenly because I have to present the farm credit bill for second reading. I hope you will understand, then, that if I leave hurriedly it is not because I am disagreeing with what is being said.

Mr. Lea: We will certainly understand that your mission is worthwhile, senator.

The opening statement we have is designed to meet the needs of your members in that they will not have had a chance to read the main submission. We do hope you will read that main submission at the earliest opportunity, because not only does it include some statements on policy but it also includes the resolutions which were passed at our annual meeting.

In this shorter brief I will attempt to touch on the major features of what we have to say in the larger document.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 12 avril 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 15 pour entendre l'exposé annuel de la Fédération canadienne de l'agriculture.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, en votre nom, je voudrais cette année encore souhaiter la bienvenue à la Fédération canadienne de l'agriculture. Cet après-midi son nouveau président M. Dobson Lea, est notre principal témoin que je tiens à féliciter à l'occasion de son élection.

Je rappellerais qu'à ce Comité nous sommes tous d'anciens membres, à l'exception du sénateur Roblin, que je souhaite accueillir au nom de tous. Sénateur Roblin, l'exposé que fera aujourd'hui la Fédération canadienne de l'agriculture s'inscrit dans une tradition qui remonte à trois ou quatre ans et qui n'existait pas auparavant. Notre Comité est donc heureux, de souhaiter la bienvenue aux témoins qui sont venus faire leur exposé annuel au Parlement du Canada. Je demanderais à M. Lea de présenter ses confrères.

M. Dobson Lea, président, Fédération canadienne de l'agriculture: Merci, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de nous retrouver au Sénat afin de discuter de nos problèmes et d'obtenir votre aide pour essayer d'y remédier.

Tout d'abord, j'aimerais présenter ceux qui sont parmi nous aujourd'hui. À ma droite se trouve M. Dave Kirk, bien connu de tous et qui est le secrétaire de la Fédération. À côté de lui est M. Bill Hamilton, secrétaire exécutif associé. Viennent ensuite M. Ralph Barrie, de l'Ontario Federation of Agriculture, M. Bursa, l'un de nos économistes et M. Howard Falkenberg de l'Alberta. Monsieur le président, voulez-vous que je fasse ma déclaration préliminaire?

Le président: Oui, je vous en prie.

M. Lea: Je pense que vous avez tous des exemplaires du mémoire principal.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, je me permettrais de vous interrompre une minute; maintenant ou un peu plus tard, il me faudra peut-être quitter cette réunion assez brusquement parce que je dois présenter en deuxième lecture le bill sur le crédit agricole. J'espère que vous comprendrez donc que, si je quitte la salle précipitamment, ce n'est pas pour manifester mon désaccord avec ce qui a été dit.

M. Lea: Nous comprendrons certainement que votre mission en vaut la peine, sénateur.

Notre déclaration préliminaire est conçue pour satisfaire aux besoins de vos membres qui n'auront pas eu l'occasion de lire le mémoire principal. Nous espérons que vous le lirez à la première occasion, parce qu'il renferme non seulement certaines déclarations de principe mais aussi les résolutions qui ont été adoptées lors de notre réunion annuelle.

Dans cet exposé plus court, je tenterai de traiter des principales caractéristiques abordées dans le document principal.

[Text]

Canadian agriculture is experiencing a very severe reduction in net cash income—of the order of 54 per cent in real terms from 1975 to 1978 estimates. These figures are taken from Statistics Canada information and from the Department of Agriculture information. This represents grain price declines, and low beef prices of course, but most of all it is the result of constantly rising costs—the cost-price squeeze with a vengeance.

Even so, food costs continue to rise and farmers are often placed under attack and on the defensive. This is intolerable, and we are calling for a clear commitment by governments and legislators to the objective of a healthy and growing agricultural industry in this country. Only in the context of such a commitment can the search for the best solutions to our problems be carried out systematically and constructively. We believe that broadly this commitment exists, but it is too often unclear, compromised and confused by adversarial controversy.

We want a healthy, growing and family-based agriculture in Canada. For this, in modern conditions of high cash costs and investment, an increasing degree of security is essential. Yet in spite of the policy framework that has been developed in this country, acute instability continues in major sectors—grains, beef, pork, horticulture, to name the principal ones.

The supply management option is not generally accepted by producers of non-managed commodities at this time, and perhaps will not be in future. Yet the search for policies and programs that will reduce, if not eliminate, the insecurity of the industry continues—among producers, and among governments, federal and provincial. These options must be thoroughly explored, and hence the need for commitment. There are options to be examined between supply management and traditional free markets, and they must all be examined. It is the classical free market option, we believe, that is proving, and will continue to prove, to be unacceptable. For the rest, where the supply management option has not yet been embraced—and perhaps should not be—the search for greater assurance of income adequacy, of stability and of order in the marketplace must continue.

For example, the severity of the depression in returns to cow-calf producers must not be permitted to recur, and as the industry appears to be moving into an upward phase of the cycle, we should view this as an opportunity to begin policies to prevent such a recurrence. It is a major priority of the CFA to work toward this objective.

Where policies of import protection are required, as in beef and horticulture, these must be put in place. Major improvement is required in the horticultural sector.

The prairie grains rail and handling system must be put in shape to handle our export needs, and the national commitment represented by the Crows Nest Rates must be respected.

[Traduction]

L'agriculture canadienne connaît une très grave réduction du revenu net en numéraire—de l'ordre de 54% en valeur réelle des budgets de 1975 à 1978. Ces chiffres sont tirés de renseignements donnés par Statistique Canada et par le ministère de l'Agriculture. Ils représentent des baisses dans le prix des céréales, et des baisses dans le prix du bœuf bien sûr, mais ils résultent surtout de coûts qui vont sans cesse croissant—la spirale coûts-prix qui s'affirme encore plus vivement—

Même là, les prix des aliments continuent à augmenter et les agriculteurs sont souvent la cible de critiques; ils restent sur la défensive. C'est intolérable et nous demandons que les gouvernements et les législateurs s'engagent clairement à atteindre l'objectif d'une industrie agro-alimentaire saine et prospère au pays. Ce n'est qu'ainsi que nous pourrions trouver systématiquement et de façon constructive les meilleures solutions à nos problèmes. Nous croyons que dans l'ensemble cet engagement a été pris, mais il est trop souvent imprécis, teinté de compromis et obscurci par toutes sortes de controverses.

Nous voulons une agriculture saine, prospère et de type familial au Canada. A cette fin, compte tenu des forts coûts en espèces et de l'investissement nécessaire dans la conjoncture actuelle, il est essentiel d'accroître le degré de sécurité. Malgré la structure politique qui a été mise au point au pays, une grave instabilité subsiste dans d'importants secteurs comme ceux des céréales, du porc, de l'horticulture, pour ne nommer que les principaux.

L'option de la gestion de l'offre n'est pas globalement acceptée par les producteurs de denrées qui ne sont pas assujetties à cette gestion pour l'instant et qui ne le seront peut-être pas à l'avenir. Malgré cela, la recherche d'orientations et de programmes qui réduiront, sinon totalement du moins en partie, l'insécurité de l'industrie se poursuit tant chez les producteurs qu'au sein des gouvernements fédéral et provinciaux. Ces options ainsi que la nécessité d'un engagement doivent être étudiées en profondeur. Il existe des options qui se situent entre la gestion de l'offre et le maintien des libres marchés traditionnels et elles doivent être toutes étudiées. C'est l'option du libre marché classique qui, nous le croyons, se révèle et continuera de se révéler inacceptable. Pour le reste, dans les cas où celle de la gestion de l'offre n'a pas encore été adoptée, et ne devrait peut-être pas l'être, la recherche d'une plus grande sécurité de revenus, de stabilité et de réglementation dans le marché doit continuer.

Par exemple, on ne doit pas permettre que se reproduise une grave réduction des revenus des éleveurs-naisseurs et comme l'industrie semble connaître actuellement une tendance à la hausse, nous devrions saisir l'occasion pour mettre en application des directives qui empêcheraient une nouvelle rechute. C'est une des premières priorités de la FCA que de travailler à la réalisation de cet objectif.

Là où des programmes de protection en matière d'importation sont nécessaires, comme dans le cas du bœuf et de l'horticulture, ils doivent être appliqués. Il faut procéder à d'importantes améliorations dans le secteur de l'horticulture.

Le système de manutention et de transport ferroviaire des céréales des Prairies doit être mis en état pour satisfaire nos besoins d'exportation, et l'engagement national que constituent les tarifs du Pas du Nid-de-Corbeau doit être respecté.

[Text]

For the protection of consumers, and of the industry, over the long pull, research funds in the agricultural sector must be increased.

Canada must continue its support for international agreement in field of grain marketing that will contribute to world food security, and at the same time, protect producer prices within an acceptable range. Whether the minimum being proposed by the United States in recent discussions in Geneva are acceptable is greatly in doubt.

When our statement was prepared we expected that dairy policy would have been announced by this time. Our essential request is to protect industry demand by a reduction in cheese import quotas and maintenance of the overall direct subsidy fund at the \$266 million level. We also would hope and expect that the total within-quota levy would not, at the outside, exceed \$1.25 per hundredweight.

We are concerned also with taxation matters that are not listed here. Thank you, Mr. Chairman, for the opportunity to present these brief opening remarks.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Lea. We are open to questions from senators. As there is not a question immediately forthcoming, may I ask you what your policy is with regard to what might be done at the moment in respect of the beef industry?

Mr. Lea: As we listed, Mr. Chairman, we think it is rather important that we do not overlook the need for a beef import law, or some kind of undertaking whereby producers will know about how much is going to be imported so that there can be better planning in the industry. I will put that as No. 1, at the top. Mr. Hamilton might wish to add something to that.

Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture: Honourable senators, I would draw your attention to the resolutions which deal with that subject. They are in the back part of the major brief at page 11. Included there, Mr. Chairman, are the decisions taken at our recent annual meeting. The resolution itself is support for a number of recommendations from the federal beef inquiry and also support for the proposal of your committee, Mr. Chairman, for a beef import law, as Mr. Lea has indicated.

Senator Roblin: Mr. Chairman, I am interested in the call in this statement for a clear commitment by governments and legislatures to the objective of a healthy, growing agricultural industry. Coming from the part of the world I do, I must say I find this request to be entirely reasonable. In the maintenance of a healthy socio-economic climate in this country, it is exceedingly important that agriculture's place in our community should be recognized and also that it should have an economic base that enables it to perform.

[Traduction]

Dans l'intérêt du consommateur et dans celui de l'industrie à longues échéances, il faut accroître les fonds consacrés à la recherche dans le secteur agricole.

Le Canada doit continuer d'appuyer l'idée d'un accord international dans le domaine de la commercialisation des céréales, accord qui contribuera à assurer la sécurité de l'approvisionnement alimentaire mondial tout en garantissant des prix acceptables aux producteurs. On peut fortement douter que le minimum proposé par les États-Unis dans les récentes discussions de Genève soit acceptable.

Quand nous avons rédigé notre mémoire, nous espérions que la politique laitière aurait déjà été annoncée. Nous demandons principalement que le niveau de la demande industrielle soit préservé par une réduction des contingentements sur les importations de fromage et par le maintien du volume global des subventions directes à \$266 millions. Nous espérons et escomptons aussi que la taxe perçue dans les limites des contingentements n'excède pas \$1.25 les 100 lbs.

Nous nous inquiétons également de certaines questions fiscales qui ne sont pas énoncées ici. Merci, monsieur le président, de m'avoir donné l'occasion de vous présenter ces quelques remarques préliminaires.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lea. J'invite maintenant les sénateurs à poser leurs questions. Comme il semble qu'aucun ne soit encore prêt à interroger nos témoins, puis-je vous demander quelle est votre politique en ce qui concerne les mesures à prendre dès maintenant dans le cas de l'industrie du bœuf?

M. Lea: Comme nous l'avons mentionné, monsieur le président, il est assez important, selon nous, de ne pas oublier qu'on a besoin d'une loi sur les importations de bœuf, ou de toute autre mesure susceptible de permettre aux producteurs de prévoir leurs volumes d'importation afin qu'ils puissent mieux planifier leur industrie. Ce serait là une priorité absolue. M. Hamilton voudra peut-être ajouter quelque chose.

M. William Hamilton, secrétaire exécutif associé, Fédération canadienne de l'agriculture: Honorables sénateurs, j'aimerais attirer votre attention sur les résolutions qui portent sur ce sujet. Elles figurent à la page 11 de l'annexe au mémoire principal. Vous y trouverez, monsieur le président, les décisions prises lors de notre récente assemblée annuelle. La résolution en elle-même vise à appuyer un certain nombre de recommandations découlant de l'enquête fédérale sur la commercialisation du bœuf et à soutenir la proposition de votre Comité visant la promulgation d'une loi sur les importations de bœuf, comme M. Lea l'a indiqué.

Le sénateur Roblin: Monsieur le président, je suis frappé de l'appel fait dans cet énoncé en faveur d'un engagement net que prendraient les gouvernements et les assemblées législatives provinciales pour garantir la santé et la prospérité de notre industrie agricole. Permettez-moi d'ajouter que, dans cette partie du monde, une telle demande est tout à fait raisonnable, car si l'on veut maintenir un climat socio-économique sain dans le pays, il est extrêmement important de reconnaître la place de l'agriculture dans notre société et de lui assurer un fondement économique qui lui permette d'être rentable.

[Text]

I myself, therefore, have no hesitation in responding to this call for support by saying, yes, there should be a clear commitment to this end. We recognize that it means that we have to help the farming public make their case with the great mass of consumers, who sometimes take a short-run view of these things.

Having made a general statement like that, which is very simple, we then get down to the question as to how one approaches this problem of maintaining a healthy agriculture in the Canadian economic community. You look around the world and you see the United States, which has, by and large, a pretty pure free-enterprise approach to these things, with its advantages and disadvantages. Then you take a look at the European Economic Community, where there is a price support system which has the effect of keeping everybody else out except at rates which in fact subsidize the community itself, and which also have the effect within the community of calling forth larger supplies than the market there can absorb. While that has very distinct advantages to the farming community there, and to the community itself, I suspect that at some time the weight of the surpluses will become such a problem that it will call for some re-examination of their situation. We have neither of those two systems here. We operate, as usual, in Canada, and I think probably advisedly, on a mixed system.

I am getting down to this. On this question of the cost price squeeze, which must be concerning the farming public greatly these days in terms of their economic status, what is the best way for us to go at dealing with this problem?

I must confess to having a certain sympathy with the deficiency support system which we have seen operating in some places, whereby the free market operates as it will, but farmers are compensated if the free market levels sink to levels which are uneconomic for the average reasonable farming operation. I wonder whether your organization has any views on that; and if it thinks it is a good idea I would be pleased to hear you say so. If it is not, what proposals would you suggest would be best adapted to meet the problems we are dealing with here today?

Mr. Lea: I will respond briefly, and then ask Mr. Kirk to supplement what I say. You are suggesting that where farmers are in financial difficulty the deficiency approach is probably the most practical. In the federation we take the position that the producers of the various commodities have the opportunity to choose the kind of system they would like to use. Over recent years, this has resulted in some pretty strong national agency-type of programs which can use supply management, and pricing formulas that are good for both the producers and the consumers because the price goes up and down in relation to what the costs are. That is the kind of thing we would like to encourage, keeping in mind, of course, that the producers within each commodity must be in a position to choose what they want.

[Traduction]

Pour ma part, je n'ai donc aucune hésitation à répondre à l'appel que vous avez lancé afin d'inciter le gouvernement à prendre un engagement net dans cette voie. Nous reconnaissons, je pense, que cela signifie que nous devons aider les fermiers à plaider leur cause auprès des consommateurs, qui parfois considèrent ces éléments à court terme.

Après avoir fait une telle déclaration générale, qui est très simple, nous en arrivons à la question de savoir comment aborder ce problème du maintien d'une agriculture saine dans l'économie canadienne. En regardant la situation mondiale, on constate que les États-Unis, par exemple, abordent en général ces choses avec l'esprit même de la libre entreprise, avec ce que cela comporte d'avantages et d'inconvénients. De son côté, la Communauté économique européenne est dotée d'un régime du soutien des prix qui a pour effet non seulement d'écarter tous les étrangers, sauf à des taux qui rapportent en fait à la communauté même, mais aussi d'attirer au sein de la communauté des approvisionnements supérieurs à ce que le marché peut absorber. Bien que ce régime comporte ses propres avantages pour la communauté agricole, et la communauté en général, je pense qu'à un moment donné, l'importance des surplus sera telle que la communauté devra ré-examiner sa situation. Nous n'avons ici ni l'un ni l'autre de ces systèmes. Comme d'habitude, au Canada, et je pense que c'est probablement judicieux, nous avons un système mixte.

Maintenant, à propos de la question de la compression des prix de revient, qui doit préoccuper de nos jours considérablement la communauté agricole sur le plan de sa situation économique, quelle est la meilleure façon de nous attaquer à ce problème?

Je dois avouer voir d'un assez bon œil le système des paiements compensatoires qui a été appliqué en certains endroits, et dans lequel le marché libre fonctionne comme d'habitude, mais où les agriculteurs reçoivent une compensation si les niveaux du marché dégringolent à des niveaux bien avantageux pour l'exploitation agricole moyenne. Je me demandais si votre organisation avait des opinions là-dessus; si elle estime que c'est une bonne idée, je serais heureux de l'entendre dire. Sinon, quel serait à votre avis les solutions les mieux adaptées aux problèmes que nous examinons aujourd'hui?

M. Lea: Je répondrai brièvement, et demanderai à M. Kirk de compléter ce que j'aurai dit. Selon vous, lorsque des agriculteurs sont en difficultés financières, la solution des versements compensatoires est probablement la plus pratique. La fédération a pour politique d'offrir aux producteurs des divers produits, l'occasion de choisir le système qu'ils aimeraient utiliser. Au cours des dernières années, cela a permis la mise en œuvre de certains programmes très efficaces semblables à ceux que lancent des organismes nationaux, et à l'intérieur desquels il est possible de recourir à la gestion des approvisionnements et à des formules d'établissement de prix qui rapportent à la fois aux producteurs et aux consommateurs, car les prix fluctuent selon les coûts. Voilà ce que nous aimerions encourager, à condition toutefois que les producteurs de chaque collectivité puissent choisir le système qui leur convient.

[Text]

When you move into those commodities that have not accepted that supply management orderly marketing type of program, you are playing with the problem of possible surpluses, and the need for stabilization under the deficiency type of arrangement that you are talking about. The deficiency payment type of program can never be quite adequate, particularly when you compare the economies of scale that are used by different producers. There are different levels of deficiency, or different levels of cost, particularly for the young farmer who is trying to start up, and who cannot quite compete with the others. Your deficiency program is exactly what it says: It is not quite adequate for an on-going situation, and it does not completely cure the boom and bust situation. So we think that the stabilization program on a cash cost basis is coming fairly close to that. There may be ways of improving it, but it is not the whole answer. Now, there is the policy angle. Mr. Kirk, can you add something to that?

Mr. David Kirk, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture: Well, you have touched on many aspects of it, and it is very complex. You are talking, Senator Roblin, about the difference between acquiring product as a means of support and the deficiency payments system, in stabilization programs. Supply management is a different question altogether. In general, the government certainly—and I think many producers now, too—think of deficiency payments rather than market intervention as a means of supporting the return to farmers. That, for the most part, is accepted. In dairy policy it is a combination where the price of butter and milk powder are set as part of the policy, and are, as it were, an integral part of it, which is another case. Apart from that, our stabilization programs are in fact on a deficiency payment basis, and I notice no particular move towards a request for support programs with the Government acquiring product. That has been a bad word in support programs pretty nearly ever since they got that pork surplus in 1959.

Insofar as you are talking about that aspect of it, a full scale deficiency system, in the sense that you go straight on world prices, such as the United Kingdom had for many years—where the consumer level of prices was at world prices, and they subsidized the difference to the agricultural industry—would not be acceptable to farmers, in that full scale form. That is another variation and I think it is not acceptable. A support mechanism is the most acceptable one. Does that answer the question?

Senator Roblin: Both answers have helped me a great deal, but I would like to know whether you would be inclined to expand upon your ideas as to where we go from here with respect to the cost price squeeze problem.

Mr. Lea: It is really very different on those commodities of which we are net exporters, and those in which we may be a

[Traduction]

Lorsqu'on aborde les secteurs de produits qui n'ont pas accepté ce genre de programmes méthodiques de gestion des approvisionnements et de commercialisation, vous risquez de vous retrouver avec des surplus et vous êtes confrontés au besoin de stabilisation dans le cadre des ententes de versements compensatoires dont vous parliez; ce genre de versements ne peut jamais être satisfaisant, surtout lorsqu'on compare les économies d'échelle adoptées par différents producteurs. Il existe divers niveaux de compensation ou divers niveaux de coûts, surtout dans le cas du jeune fermier qui se lance en affaires et qui ne peut soutenir entièrement la concurrence des autres. Votre programme de versements compensatoires correspond entièrement à sa propre définition: il n'est pas tout à fait efficace à long terme et il ne résout pas complètement les problèmes de variation. Ainsi, nous croyons que le programme de stabilisation établi en tenant compte du coût des liquidités s'en rapproche passablement. Il y a peut-être moyen de l'améliorer mais il ne règle pas complètement le problème. Il faut maintenant aborder l'aspect politique. Monsieur Kirk, pourriez-vous ajouter quelque chose à ce sujet?

M. David Kirk, secrétaire Exécutif, Fédération canadienne de l'agriculture: Vous avez abordé de nombreux aspects de cette question fort complexe. Mais vous parliez, sénateur Roblin, de la différence entre l'acquisition de produits comme forme d'aide et le système de versements compensatoires dans le cadre de programmes de stabilisation. La gestion des approvisionnements est évidemment tout à fait différente. De façon générale, le gouvernement et, à mon avis, beaucoup de producteurs à l'heure actuelle préfèrent les versements compensatoires à l'intervention sur le marché pour garantir le revenu des agriculteurs. C'est une pratique généralement acceptée. En fait, il existe une certaine combinaison de politique des produits laitiers où le prix du beurre et du lait en poudre fait partie de la combinaison dont nous parlions, ce qui est un autre cas. À part cela, nos programmes de stabilisation sont en fait basés sur les versements compensatoires et j'ai remarqué que l'on avait demandé des programmes de subventions prévoyant l'achat par le gouvernement de certains produits. Voilà qui ne s'accorde plus avec des programmes de soutien presque depuis qu'on a enregistré des excédents de porc en 1959.

Dans la mesure où l'on parle de cet aspect, c'est-à-dire d'un système de versements compensatoires complet, dans la mesure où vous respectez les prix mondiaux comme le fait le Royaume-Uni depuis de nombreuses années, où le niveau des prix au consommateur est aligné sur celui des prix mondiaux et qui subventionne la différence en accordant des fonds au secteur agricole, les cultivateurs ne l'accepteront pas sous cette forme absolue. C'est une autre possibilité et je pense qu'elle n'est pas acceptable. Un mécanisme de soutien serait la solution la plus acceptable. Cela répond à votre question?

Le sénateur Roblin: Les deux réponses que vous venez de donner m'ont beaucoup aidé, mais je voudrais savoir si vous seriez disposé à expliciter vos idées davantage en ce qui concerne le chemin que nous devons suivre maintenant pour ce qui est du problème de contraction des prix.

M. Lea: La situation est très différente pour les produits de base où nous sommes exportateurs nets et ceux dont nous

[Text]

little deficient in Canada. In those commodities where we are seeking to be self-sufficient, we can probably do something along the lines of what EEC is doing in relating costs and supply and demand to each other. On the others, we get involved in GATT negotiations. We have to make a place for our grain exports and do a little trading off in that regard on some other commodities.

Mr. Kirk: In the major commodity of grain, which is the primary cause of this present vast income slump, we place our primary reliance and hope on orderly marketing through international arrangements. Of course, we do not have that under our domestic control altogether.

Senator Roblin: I appreciate that, and I agree that the grain situation is the result of many years of trial and error through which we have arrived at what most people would agree is the best we can do at the moment. What about the other commodities that are not handled in that manner?

Mr. Lea: Our position is a very conservative one compared to that of the EEC farmers, who have both supply management and fully remunerated price support. Where we do not have supply management we do not expect the support to be set at an incentive level. What we expect is that it be put at as good a level as possible short of that. That is our essential policy. That is not an easy figure to arrive at, but that is the principle. The point about the commitment is that, unless the commitment is clear, and unless you are clear about your objectives, and say, "We are going to do what is necessary in order to have the kind of agricultural industry we want," then you cannot argue about the alternatives properly. That is point No. 1.

In this discussion, in case we do not get back to it, there is one difference that should be pointed out between Canada and the EEC. I think the EEC has a better balance between its density of population and its agricultural resources than Canada has. I think we have more resources which can only be used through exports. Therefore the EEC can get by with the co-operative type of programs which it uses to support its marketing programs, whereas in Canada that is not quite adequate.

Mr. Kirk: There is one more aspect to which Mr. Hamilton has drawn my attention. There is a good deal of support for the principle of the producer contributory type of scheme, as a way of—

Senator Olson: Price insurance?

Mr. Kirk: Yes, and making the whole program more meaningful to farmers and their participation in it as adding a new dimension to the whole thing, to make for hard thinking about it, and more responsibility.

[Traduction]

manquons peut-être un peu au Canada. Pour les produits où nous essayons d'être autonomes, nous pouvons probablement faire quelque chose qui se rapprocherait de ce que la CEE a fait en essayant de répartir les frais entre l'offre et la demande. Pour ce qui est des autres programmes, il nous faudra prendre part aux négociations du GATT. Il nous faut faire une place à nos exportations céréalières et nous livrer à certains échanges sur d'autres produits.

M. Kirk: En ce qui concerne les principales céréales qui sont la cause principale de ce fléchissement de revenu, nous comptons surtout et nous fondons beaucoup d'espoirs sur les accords internationaux qui seront passés, lesquels contribueront à la régularisation du marché. Bien entendu cela ne relève pas entièrement du contrôle que nous pouvons exercer de l'intérieur.

Le sénateur Roblin: Je m'en rends compte et je conviens que la situation actuelle dans le secteur des céréales est le fruit des nombreuses années où l'on a procédé par tâtonnements et qui ont permis d'en arriver à un résultat qui, de l'avis de la majorité, serait la meilleure solution dont nous disposons pour l'instant. Qu'advient-il des autres produits qui n'ont pas fait l'objet d'un tel processus?

M. Lea: Notre position est très conservatrice par rapport à celle des cultivateurs de la CEE qui ont un régime de gestion de l'approvisionnement et de soutien des prix. Là où nous n'avons pas de gestion de l'approvisionnement, nous ne pouvons nous attendre à ce que le prix de soutien soit fixé à un niveau incitatif. Donc, à défaut de cela, nous nous attendons à ce que le prix soit fixé au meilleur niveau possible. C'est notre politique essentielle. Il n'est pas facile d'arriver à ce niveau mais c'est là notre principe. Voici ce dont il s'agit en ce qui concerne l'engagement: à moins de préciser cet engagement, d'énoncer clairement les objectifs et de dire: «Nous ferons ce qui est nécessaire afin d'obtenir le genre d'industrie agricole que nous voulons», il est impossible de discuter convenablement de solutions de rechange. C'est la question n° 1.

Dans ce débat, il faut souligner une différence qui existe entre le Canada et la CEE, au cas où cette question ne serait plus soulevée. Je crois que la CEE a un meilleur équilibre entre la densité de sa population et ses ressources agricoles que le Canada. Je crois que nous avons plus de ressources qui ne servent qu'à l'exportation. Par conséquent, la CEE peut s'en tirer grâce au type de programmes coopératifs dont elle se sert pour appuyer ses programmes de mise en marché alors qu'au Canada cette méthode n'est pas assez appropriée.

M. Kirk: Monsieur Hamilton a attiré mon attention sur un autre aspect. On semble appuyer dans une très grande mesure le principe de la méthode qui met le producteur à contribution, ce qui serait...

Le sénateur Olson: S'agit-il d'assurer les prix?

M. Kirk: Oui, et on cherche à adapter l'ensemble du programme aux cultivateurs et à faire en sorte que leur participation à ce programme ajoute une nouvelle dimension à l'ensemble de cette question, afin qu'elle soit envisagée de façon réaliste et avec plus de responsabilité.

[Text]

The Chairman: Senator Olson has been trying to catch my eye. I must apologize to the committee, but could I have a motion, if you are agreeable, that we have this submission printed as an appendix to our *Proceedings* for today?

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): I do so.

Hon. Senators: Agreed.

(For text of submission, see appendix.)

Senator Olson: Mr. Chairman, I want to ask Mr. Lea, or anyone else from the Federation, if they would care to comment on this matter of the beef import law as it now stands and the commitments that you are asking for on the first page of the brief.

When I look at the press release put out by the Minister of Agriculture, together with the Minister of Industry, Trade and Commerce, a few days ago, it seems to me that there is a commitment there. I think it says something about three years in it. I am having a little difficulty, because I do not have the press release in front of me. I am trying to remember what the specifics were. It seems to me that it does essentially comply with your resolution on page 12, especially (b)(iii), that is, the base quota. Your brief says:

that a base quota be established which would be adjusted by consumption changes, production patterns, historical shares . . .

I am asking now whether you do not regard that as a commitment? It is a commitment; it may not be quite as hard as we in this Agricultural Committee wanted it, when we said we should have a meat import law that spelled out some of these things.

The point is that, even if you had a meat import law that was a separate statute by itself, it might have more cosmetic value, but even that would have to have some provision for adjustment from time to time along these lines that are mentioned, such as consumption changes, production patterns, historical shares, and so on. I presume that these resolutions were passed before that press release was issued. That press release to me is a commitment. What is your attitude towards the level of commitment within that undertaking, given jointly by the two ministers?

Mr. Lea: The resolution that we have here was passed in February. However, the resolution was passed as a result of dissatisfaction with the existing situation. I am concerned with regard to the press release that you refer to, that it indicates to us that there will not be much change over what there has been. I may not understand it properly, but I am concerned that an announcement was made that there would not be any legislation, that the present monitoring and adjustment and so on would be carried on as it has been. I think there was some statement that it was for the next three years that that would be so. I do not know whether we have a copy of that press

[Traduction]

Le président: Le sénateur Olson essaie d'obtenir la parole. Je dois m'excuser auprès du comité, mais quelqu'un voudra-t-il présenter une motion proposant que ce mémoire soit annexé aux délibérations de la séance d'aujourd'hui.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): J'accepte.

Des voix: Adoptée.

(Pour le texte du mémoire, voir l'appendice . . .)

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je désire demander à M. Lea, ou à tout autre représentant de la Fédération, s'il voudrait formuler des observations sur cette loi concernant l'importation du bœuf, telle qu'elle existe à l'heure actuelle, et sur l'engagement que vous demandez à la première page du mémoire.

Lorsque j'examine le communiqué de presse qui a été publié il y a quelques jours par le ministre de l'Agriculture, ainsi que le ministre de l'Industrie et du Commerce, il me semble qu'il y a là un engagement. Je crois qu'il est fait mention de trois ans. J'éprouve quelque difficulté parce que je n'ai pas ce communiqué de presse sous les yeux. J'essaie de me souvenir des détails. Il me semble qu'il se conforme essentiellement à votre résolution, à la page 12, plus particulièrement l'alinéa (b) (iii), à savoir le contingent de base. Il précise:

Qu'un contingent de base sera établi, adaptable aux fluctuations de la consommation et aux courbes de la production et partagé . . . d'après la part du marché canadien qu'ils avaient l'habitude d'obtenir;

Je demande maintenant si vous considérez ou non cela comme un engagement? C'en est bien un. Il n'est peut-être pas tout à fait aussi rigoureux que le désirait le comité sur l'agriculture; en effet nous avons déclaré qu'il fallait une loi sur l'importation de viande qui énoncerait de façon précise quelques-uns de ces éléments.

La question est que, même si vous aviez une loi sur l'importation de viande qui constituerait un statut distinct par elle-même, elle pourrait n'avoir surtout qu'une valeur superficielle. Toutefois, il serait tout de même nécessaire d'avoir quelques dispositions pour procéder de temps à autre à des ajustements selon les directives mentionnées, telles que les modifications dans la consommation, les normes de production, etc. Je présume que ces résolutions ont été adoptées avant que le Communiqué de presse ne soit publié. Ce dernier constitue à mes yeux un engagement. Quelle est votre attitude à l'égard du degré d'engagement dont témoigne cette initiative conjointe de deux ministres?

M. Lea: La résolution que nous avons ici a été adoptée en février. Toutefois elle l'a été parce qu'on était mécontent de la situation existante. Je suis préoccupé du fait que le communiqué de presse auquel vous faites allusion nous indique qu'il n'y aura pas beaucoup de modifications par rapport à la situation qui prévalait. Je ne comprends peut-être pas bien, mais je regrette d'apprendre qu'il n'y aurait pas de loi, que le système actuel de contrôle et d'ajustement continuerait d'être appliqué tel quel pendant les trois prochaines années, il me semble. Je ne sais pas si nous avons ici une copie du communiqué sur lequel nous pourrions nous fonder, mais c'est ce qui me préoccupe le plus.

[Text]

release here that we could refer to more definitely, but that was my main concern, at least.

Senator Olson: Mr. Chairman, I have just been handed a copy of the press release. It does say three years. I am not trying to downgrade in any way, shape or form your request for a commitment and a law—because that is what we did, too, in the report that came forth from this committee. I want to know what is the attitude of your people, the leaders and members of your federation, and whether they would regard this as a commitment. It seems to me to be a pretty hard commitment for three years, and they have adjusted the quota for 1978, I think it was 1.6 per cent, or close to that. It seems to me that that is what you can expect for the next year also, based on consumption patterns, which I think is what changed it by that very small percentage this year. You should hold the government to that commitment, as a commitment of equal stature as if they had passed a separate law.

Mr. Kirk: I agree, and there is no doubt it represents a commitment. There is no doubt that it does. Certainly it is a very firm statement of intent. That is clear. It does not represent a commitment like that of Parliament in the same way. The issue, as we go along, in beef imports, will be how much flexibility is needed in administering it and for what reasons. The standards set in this policy commitment, the policy that has been announced, are related to this fairly rigid proposition. It may be that this is a good thing, in the sense that it is a commitment to put these import limitations at not less than certain levels and to increase those according as the population changes. I think the population change was the criteria. It may be that that will work fine; I do not know.

I have a notion that we are going to find that we need to look at things in a more complex way—such as the Senate, indeed, did—and for that we need a law.

To be blunt about it, many of our people think it should be administered in the Department of Agriculture. That is one aspect of the question but not the primary one. The primary one is that you need legislation, with the kind of criteria that will not result in a situation where you could get *ad hoc* pressures that could destroy the program.

Senator Olson: Would you envisage a law, a separate meat import law, however it is structured, with regulations attached, that would in fact absolutely prevent the government from having the flexibility to change it from time to time?

Mr. Lea: I do not think that is what the producers really expect. I think they are willing to accept flexibility in that kind of thing. But there is very much dissatisfaction on the part of producers that a couple of years ago, when the prices were certainly depressed in Canada, by imports from the United States, that there was not some quicker action to save the

[Traduction]

Le sénateur Olson: Monsieur le président, on vient tout juste de me remettre une copie du communiqué. En effet, ce sont trois années. Je n'ai aucunement l'intention de remettre en question votre demande d'engagement ou de loi—parce que c'est également ce que nous cherchons à obtenir et c'est indiqué dans le rapport du comité. Je veux savoir quelle est l'attitude de vos collègues, des chefs et des membres de votre fédération et s'ils considèrent cette mesure comme un engagement. Il me semble que c'est un engagement assez définitif pour ces trois années. Ils viennent de fixer un contingent pour 1978; je pense qu'il s'agit de 1.6 p. 100 ou à peu près. Il me semble que c'est ce à quoi nous pouvons nous attendre pour l'année prochaine également, si l'on tient compte du taux de consommation qui, d'après moi, est responsable de ce très faible changement, en termes de pourcentage, cette année. Je pense que vous devriez exiger que le gouvernement respecte cet engagement, car il est aussi valable que si l'on avait adopté une loi distincte.

M. Kirk: Je suis tout à fait d'accord et il ne fait aucun doute que c'est un engagement bien concret. C'est définitivement une déclaration de principe. Cela ne représente pas un engagement comme ceux que prend le Parlement. Mais le nœud du problème dans le contexte de l'importation du bœuf consiste à déterminer le degré de souplesse nécessaire au niveau de l'administration ainsi que les raisons pour lesquelles les normes établies dans cette politique qui vient d'être annoncée sont liées à cette proposition assez rigide. C'est peut-être une bonne chose, en ce sens qu'il s'agit d'un engagement dont le but est de déterminer des contingents d'importation et de les augmenter en fonction des changements de population. Je pense que c'est le critère dont on s'est servi. C'est peut-être une bonne solution, mais je ne peux vraiment pas me prononcer à cet égard.

Je pense que nous finirons par nous apercevoir qu'il nous faudra examiner la question de façon plus poussée—comme en fait, le Sénat l'a fait—mais pour ce faire, nous avons besoin d'une loi.

A dire vrai, beaucoup de nos membres estiment qu'il faudrait en confier l'administration au ministère de l'Agriculture. Il s'agit d'un aspect secondaire de la question. L'aspect principal réside dans la nécessité d'une loi dont les critères n'entraîneront pas une situation dans laquelle des pressions orchestrées à cette fin risqueraient d'étouffer le programme.

Le sénateur Olson: Envisageriez-vous une loi, une loi distincte sur l'importation de la viande, peu importe sa structure, dont découleraient des règlements, et qui enlèverait absolument toute souplesse au gouvernement pour ce qui est d'y apporter de temps à autre les modifications?

M. Lea: Je ne crois pas que c'est ce à quoi s'attendent vraiment les producteurs. Je crois qu'ils accepteraient une certaine souplesse dans ce genre d'affaire. Mais les producteurs sont très mécontents parce qu'il y a quelques années, alors que les prix étaient très bas au Canada, en raison des importations provenant des États-Unis, aucune mesure n'a été

[Text]

Canadian producers from losing what they claim is \$400 million dollars. Perhaps that figure is high, perhaps they do not understand it properly, but that is what they are saying, that there needed, a couple of years ago, to be some quicker action taken and it did not happen, and we will see now what this means.

Senator Olson: I appreciate those responses. For the record, I should identify the news release giving the commitment I was talking about. It is "Beef and Veal Import Controls" dated, Ottawa, March 30, 1978.

My final question would be this. Do you think that your members would feel a little more confident since that press release was issued, with the commitment contained therein? Maybe you would like to inform them so that they would feel a little more comfortable, as indeed I do.

Mr. Kirk: I think that they do.

Mr. Lea: Since the press release, I have not been in contact enough to be sure that they will feel that it is adequate. I have already received some expressions of concern that it was an extension of the previous arrangement with which they felt they would not be satisfied. That is the reading I have so far.

Senator Olson: Well, the three years was never there before. It is there now.

Mr. Lea: Okay.

Mr. Kirk: I am not familiar with the views of the industry on this. To some extent it depends on the level of imports allowed. There may be some views that they are too high. The obverse of the arrangement, as it has been arrived at, I suspect, is that it is a form of guaranteed access. It could be that to the importers, if they have reached international undertakings, if that is how Industry, Trade and Commerce has done it. For all we know, that is the obverse of that policy. We do not know about that. That is just a question that has been in my mind. I don't know.

The Chairman: My view would be that it is worth something. It is an advance. My view would also be that the job of the Canadian Federation of Agriculture is to do what it can to see that this policy is cemented even more by a further development by the people who issued the press release and so on, because it was not a long one. If the policy had been developed to a greater extent in the press release and if a second statement had been made in the House of Commons, although those kinds of things would not have changed the policy, that would have helped bring about a better response from the producers.

Senator Williams: There was a brief reference to page 11 of the brief, section 22, subsection (a)(ix), a resolution dealing with the use of unofficial grades.

[Traduction]

prise assez rapidement pour épargner aux producteurs canadiens des pertes qui se seraient élevées, selon eux, à \$400 millions. Ce chiffre est peut-être élevé, peut-être ne comprennent-ils pas bien la situation, mais c'est ce qu'ils disent, qu'on avait eu besoin il y a quelques années d'une mesure plus rapide qui n'a pas été prise; nous verrons maintenant ce que cela signifie.

Le sénateur Olson: Je vous sais gré de ces réponses. Je devrais officiellement préciser le titre du communiqué de presse où est pris l'engagement dont je vous ai parlé. Il s'agit du communiqué intitulé: «Les contrôles sur l'importation du bœuf et du veau» publié à Ottawa le 30 mars 1978.

Et ma dernière question. Croyez-vous que vos membres se sentiraient un peu plus confiants depuis la publication de ce communiqué de presse mentionnant un engagement? Peut-être aimeriez-vous leur en faire part afin qu'ils soient un peu plus à l'aise, comme je le suis moi-même.

M. Kirk: Je crois qu'ils le sont.

M. Lea: Je n'ai pas eu suffisamment de contacts avec eux depuis la parution du communiqué, pour être sûr qu'ils en seront satisfaits. On m'a déjà fait part de certaines préoccupations disant que c'était une extension des mesures précédentes qu'ils ne jugeaient pas satisfaisantes. C'est tout ce que je sais à l'heure actuelle.

Le sénateur Olson: Eh bien, il n'a jamais été question de trois ans auparavant. Il en est question maintenant.

M. Lea: C'est bien.

M. Kirk: Je ne suis pas au courant des vues de l'industrie à ce sujet. Dans une certaine mesure, tout dépend du niveau des importations autorisées. Certains croient peut-être que ces chiffres sont trop élevés. L'autre côté de la médaille, en ce qui concerne l'entente à laquelle nous sommes arrivés, constitue, je crois, une garantie d'accès. C'est peut-être le cas pour les importateurs, s'ils font déjà partie du marché international et si c'est la façon dont a procédé le ministère de l'Industrie et du Commerce. Tout ce que nous en savons, c'est que cela constitue l'autre facette de cette politique. Nous ne sommes pas au courant. C'est seulement une question qui me préoccupe. Je ne sais pas.

Le président: A mon avis, cela pourrait être intéressant. Cela constitue une avance. Mon propre point de vue serait aussi de donner à la Fédération canadienne de l'agriculture la mission de faire tout en son pouvoir pour que cette politique soit consolidée encore davantage en demandant à ceux qui ont émis le communiqué de presse, qui n'était pas très long, d'élaborer un peu plus ces idées. Si la politique avait été expliquée un peu plus longuement dans le communiqué et que si une deuxième déclaration avait été faite à la Chambre des communes, même si ces faits n'avaient pas apporté de changement à la politique, cela aurait pu nous aider à obtenir une meilleure réponse de la part des producteurs.

Le sénateur Williams: On a fait une brève allusion à la page 11 du mémoire, paragraphe 22, alinéa (a)(ix). C'est une des résolutions qui traite de l'utilisation des catégories non officielles.

[Text]

Mr. Kirk: There are some examples. For example, on the one hand when you get A-1 or A-2 carcasses, that is what the grade is, but they have a price differential. Then there may be a discount for heifers, for example, which is away more than anybody has ever been able to demonstrate was in relationship to any lesser value to the carcass on the same poundage, and on the unofficial grades they downgrade dairy-type carcasses. That is particularly the unofficial grade. There is A-1 dairy and A-2 dairy. That is unofficial. They call it A-1X. They pay less for a good holstein steer than they do for a beef type of animal, and it is awfully hard to prove that there is any sense in that either.

Senator Olson: They came along with another one called a D-5 for cows, which is mostly dairy cows whose yield does not turn out well. Would you not agree that that is a useful thing for the producers, because there was such a difference in D-4s that some packing houses were saying they would not buy them at all if they had to pay the same price? Apparently, the yield is better from beef cows than from dairy cows. Maybe it was useful or there would have been too much resistance in the marketplace to that type of cow, if they were forced to buy them at the same price, knowing that they were not getting the same value in the so-called cutability.

Mr. Hamilton: I agree with Senator Olson. No doubt that has been taken into account and the cow grades have been revised or, at least, a new definition for cow grades has been proposed, and I think it is about to be accepted.

The real problem this refers to, as Mr. Kirk said, is the A-1X, so-called, dairy-type steers in which all of the research indicates there is absolutely no reason for it, as you well appreciate. That is what the specific point is, but the cow example is bona fide and has to be taken on.

Senator Williams: From what I understand of this unofficial grading, the carcass is branded with an unofficial tag and it brings a lower price.

Mr. Lea: The problem is that when producers deliver animals and the packers then invent special grades that are not within the grading standards, they ask questions that are difficult to answer. The grading system needs to be reviewed, revised and maybe there is some need for another category in there, as Senator Olson has suggested, and an understanding on the invoice as to what was sold and what they are talking about.

Mr. Kirk: Sure, the A-1X and the A-2X get less money than the A-1 and the A-2.

Senator Williams: They bring a lower price to the producers.

Senator Olson: The A-1 sometimes sells cheaper than the A-2 as well.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Who is responsible for the grading?

[Traduction]

M. Kirk: Il y en a quelques exemples. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'une part, de carcasses de catégories A-1 ou A-2, c'est ce qu'on obtient, mais il existe une différence de prix. On accorde un escompte pour les génisses, par exemple, ce qui s'écarte plus qu'on n'a jamais été en mesure de le démontrer d'une valeur inférieure de la carcasse pour le même poids et pour les catégories officielles en fonction desquelles ils donnent une valeur moindre aux carcasses de bétail laitier. Il y a le bétail laitier A-1 et A-2, deux catégories officielles. On l'appelle aussi A-1X. On paie moins pour un bon bouillon holstein, que pour un animal de boucherie et il est très difficile de prouver que cela est justifié.

Le sénateur Olson: Ils ont créé une autre catégorie pour les vaches, appelée D-5, qui s'applique généralement aux vaches laitières dont le rendement est insatisfaisant. Ne conviendriez-vous pas que c'est utile pour les éleveurs, parce que les D-4 étaient tellement différentes que certaines salaisons déclaraient qu'elles ne les achèteraient pas si elles devaient payer le même prix? Apparemment, un troupeau de bovins de boucherie donne un meilleur rendement qu'un troupeau de vaches laitières. C'est peut-être utile sinon il y aurait trop de difficultés à écouler ce genre de vaches sur le marché, si les acheteurs étaient forcés de les acheter au même prix, sachant qu'ils n'obtiennent pas la même valeur sur le plan de la coupe.

M. Hamilton: Je suis d'accord avec le sénateur Olson. Il n'y a pas de doute qu'on en a tenu compte et que les catégories de vaches ont été révisées, ou du moins qu'on en a proposé une nouvelle définition qui est, je pense, sur le point d'être acceptée.

Le problème réel auquel cela se rapporte, comme l'a déclaré M. Kirk, concerne la catégorie A-IX, des bovins dits laitiers; toutes les recherches indiquent que rien ne justifie le maintien de cette catégorie, comme vous vous en conviendrez. C'est le point précis soulevé, mais l'exemple est authentique et on doit en tenir compte.

Le sénateur Williams: D'après ce qu'on m'a laissé entendre, au sujet de ce classement officieux, la carcasse est marquée d'une estampille officieuse et est donc rendue à un prix inférieur.

M. Lea: Le problème est que lorsque les éleveurs livrent les animaux et que les salaisons inventent alors des catégories spéciales qui ne figurent pas dans les normes de classement, des questions auxquelles il est difficile de répondre sont posées. Le système de classement a besoin d'être révisé et peut-être serait-il nécessaire d'y introduire une autre catégorie, comme l'a proposé le sénateur Olson, et d'indiquer sur la facture la nature et la catégorie du produit qui a été vendu.

M. Kirk: Bien sûr. On obtient un prix moindre pour les A-IX et les A-2X que pour les A-1 ou A-2.

Le sénateur Williams: Ces catégories de viande rapportent un revenu moindre aux éleveurs.

Le sénateur Olson: Et en outre, la viande de catégorie A-1 est moins chère que celle de catégorie A-2.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Qui est responsable du classement de la viande?

[Text]

Mr. Lea: There are government inspectors at most plants. They are from Agriculture Canada.

Senator Williams: Who actually does the grading?

Mr. Lea: The employees of the Government of Canada do the official grading.

Mr. Hamilton: In response to the question who does the grading, it is clear that grade A-1Xs are not official grades. That is a term that the packing plants use, not the graders.

Senator Williams: Why does that happen?

Mr. Hamilton: Because the packing firms believe that those so-called dairy-type animals do not yield the same cutout as the beef-type animals.

Mr. Lea: Therefore, that is all they are willing to pay for them. They are a special category.

Mr. Kirk: There is an element of controversy in this question, Senator Williams, as you can imagine.

Senator Olson: What is the alternative?

Mr. Kirk: To pay full value for the animals.

Senator Olson: If they then say they are going to buy A-1 or A-2 without an X on it, they are forced to pay the same price as for A-1 or for A-2, for what is now going into their X category. The consequences seem to be a little unsatisfactory, when they might issue an order like they did once about so-called virgin bulls. They said, if they would have to pay the same price, "No thanks, don't ship any!" The price went tumbling down so disastrously that it was really a disservice to the producers. That is why I am asking if you have thought through an alternative to the packers making a market decision.

Mr. Kirk: Our main hope has been that the packers would start to face up to the reality of the value of dairy animals. That has been our main hope. Some day they will.

Senator Olson: They could argue that they are facing up to reality while the grading system is not.

Mr. Kirk: But the research results on this are clear. The beef inquiry found the same thing, and said it in spades.

Mr. Lea: It depends a good bit on what the demand is in the wholesale and retail markets, too, does it not? If they do not want fat beef, then grade A2 is worth more than A1, and if there is a big demand for hamburger, then your A1-X really might be a better price than your A1.

Mr. Kirk: The primary quality factor in beef is age, as you know. That is the basic criterion, plus finish. But it has not even been demonstrated—In fact, it has been demonstrated with the dairy animals that the distribution of cuts in a carcass is virtually the same, the quality is the same. There is no difference. We do not understand why they underprice them. There may be a reason, but they have been unable to articulate it, except for the statement that it is worth less.

[Traduction]

M. Lea: Il y a des inspecteurs du ministère de l'Agriculture dans la majorité des salaisons.

Le sénateur Williams: Qui classe la viande en réalité?

M. Lea: Ce sont les employés du gouvernement du Canada.

M. Hamilton: En réponse à cette question, il est évident que les catégories A-IX ne sont pas des classements officiels. C'est un terme que les salaisons utilisent, mais non les classeurs.

Le sénateur Williams: Pourquoi?

M. Hamilton: Parce que les salaisons estiment que le rendement des animaux dit, laitiers est inférieur à celles des animaux utilisés pour l'obtention de leur viande.

M. Lea: Par conséquent, c'est tout ce qu'elles sont prêtes à payer. Elles forment une catégorie spéciale.

M. Kirk: Cette question est quelque peu ambiguë, sénateur Williams comme vos pouvez l'imaginer.

Le sénateur Olson: Quelle est la solution?

M. Kirk: Payer les animaux à leur prix fort.

Le sénateur Olson: Mais si les salaisons décident d'acheter des catégories A-1 ou A-2 sans X, elles sont obligées de payer le même prix que pour des catégories A-1 ou A-2, pour ce qui entre actuellement dans leur catégorie X. Les conséquences ne semblent pas être des plus satisfaisantes et les salaisons pourraient donner les mêmes directives qu'elles avaient données pour les taurillons. Elles avaient déclaré qu'elles n'en voulaient pas si elles devaient payer le même prix. Les prix se sont totalement effondrés et cela a beaucoup nui aux producteurs. C'est pourquoi je me demande si vous avez envisagé une solution de rechange permettant de prendre une décision sur le marché sans avoir recours aux entreprises de salaisons.

M. Kirk: Notre principal espoir a été que ces entreprises de salaisons prendraient conscience de la réalité de la valeur des vaches laitières. C'est là notre principal espoir. Ils en prendront conscience un jour.

Le sénateur Olson: Ils pourraient prétendre qu'eux s'en rendent compte alors que le système de détermination de la qualité de la viande n'en tient pas compte.

M. Kirk: Mais les résultats de la recherche dans ce domaine sont très clairs. L'enquête sur le bœuf est arrivée aux mêmes conclusions, sur lesquelles elle a fortement insisté.

M. Lea: Tout dépend en grande partie de la demande sur le marché de gros et de détail, n'est-ce pas? Si personne ne veut acheter de la viande grasse, la qualité A2 vaut plus chère que la qualité A1, et s'il y a beaucoup de demande pour la viande hachée, la qualité A1X peut avoir un meilleur prix que la qualité A1.

M. Kirk: Comme vous le savez, le principal facteur de qualité pour le bœuf est l'âge, c'est un critère essentiel, avec l'apprêt. Mais ça n'a même pas été démontré. En fait, en ce qui concerne les animaux laitiers, il a été démontré que la répartition des morceaux dans un quartier est pratiquement la même, la qualité est la même. Il n'y a pas de différence. Nous ne comprenons pas pourquoi cette viande est vendue à un prix inférieur. Il y a peut-être une raison, mais personne n'a pu

[Text]

Mr. Lea: I wonder, Mr. Chairman, if Mr. Ralph Barrie, who is a dairyman, would want to make any comment on this.

Mr. Ralph Barrie, Ontario Federation of Agriculture: None that I could document, I am afraid, Mr. Chairman; but surely the small abattoirs throughout the country consistently use dairy grade animals, and animals that would not grade as high under federal standards, and they are highly accepted through the countryside. We eat a young dairy cow at our home all the time, and I would challenge anyone to produce better meat. Other meat may be more marbled and more fat, but not to the degree that you would find on the market. I do not refer to the supermarkets, because we are not sure if there is that much difference there, either; but I would certainly challenge the suggestion that there should be that much difference in the stockyards or on the market. As I say, I cannot document that.

Senator Williams: Going back to page 11 of your resolutions again, I come to resolution No. 22(a)(vii) and I refer particularly to the latter part of it:

"... the sale of all slaughter cattle to federally inspected plants in Canada."

Are there such things as plants that are not federally inspected?

Mr. Lea: Yes, there are some plants to which a federal inspector comes perhaps once a week, or on occasion, and checks the carcasses when they have been hung for several days, and that kind of thing. Some of the plants are pretty small. You have to recognize that.

Senator Olson: I do not like being the devil's advocate here, but that is what I am going to be for a minute or two. I apologize for that.

Under your resolution No. 22(a)(v), you say:

that tariff reciprocity with the United States be applied to live cattle, calves, fresh and frozen beef and veal.

"Tariff reciprocity" has several interpretations. Does this reject the Senate committee's report, in which we suggested that there probably ought to be a little differential of up to five cents a pound, I think it was, because of the higher costs of production in Canada than the average throughout the United States, when you take into account all of the southern areas as well?

Mr. Lea: I think it does. That seemed to be the feeling of the meeting, namely, that if we imposed the higher rate of tariff there would be some trade-offs and it would be rather expensive, like lack of access for live cattle, and that sort of thing. The general feeling was that reciprocity is something that would be an improvement over what we have had in the past when the tariff at times was higher against us; so that was the feeling of the meeting that passed this resolution.

[Traduction]

l'expliquer; on se contente de déclarer que cette viande est sans valeur.

M. Lea: Monsieur le président, peut-être que M. Ralph Barrie, qui est producteur laitier, pourrait faire une remarque à ce propos.

M. Ralph Barrie (Fédération de l'agriculture de l'Ontario): Je n'ai pas de remarque à faire, monsieur le président. Il est certain que les petits abattoirs de campagne débitent en permanence des animaux de qualité laitière, et ces animaux n'atteindraient pas une qualité supérieure en fonction des normes fédérales; ils sont parfaitement acceptés à la campagne. Chez moi, nous mangeons en permanence de la viande de jeune vache laitière et je mets quiconque au défi de produire de la viande meilleure. On peut trouver des viandes qui sont plus persillées ou qui sont plus grasses, mais pas autant que ce qu'on peut trouver sur marché. Je ne veux pas parler de supermarchés, car il n'est pas certain qu'il y ait autant de différence à ce niveau non plus; mais il semble qu'il ne devrait pas y avoir autant de différences dans les abattoirs ni sur le marché. Comme je le disais, je ne peux pas appuyer ce commentaire par des preuves.

Le sénateur Williams: En me reportant encore une fois à la page 11 de vos résolutions, j'en viens à la résolution 22a) (vii) et en particulier à la dernière partie:

"... la vente de tout bovin de boucherie aux usines visitées par les inspecteur fédéraux au Canada."

Y aurait-il des abattoirs non inspectés par le gouvernement fédéral?

M. Lea: Oui, dans certains cas, l'inspecteur ne vient à l'abattoir peut-être qu'une fois par semaine, ou à l'occasion, pour vérifier les carcasses qui sont là depuis plusieurs jours. Certains de ces abattoirs sont très petits, vous l'admettiez.

Le sénateur Olson: Je n'aime pas jouer l'avocat du diable, mais je le ferai ici pendant une ou deux minutes. Vous m'en excuserez.

Dans votre résolution n° 22a)(v), vous dites:

Que la réciprocité tarifaire avec les États-Unis s'applique aux bovins vivants ainsi qu'à la viande fraîche ou congelée de bœuf et de veau.

Il y a plusieurs interprétations de la «réciprocité tarifaire». Est-ce que cela écarte les conclusions du rapport du comité sénatorial dans lequel nous avons proposé qu'il faudrait probablement tenir compte d'une petite différence, de l'ordre de 5 cents la livre, je crois, et ce en raison des coûts moyens de production plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, si l'on envisage toutes les régions du Sud?

M. Lea: A mon avis, oui. C'est ce qui semblait se dégager de la réunion: si nous imposions un taux tarifaire plus élevé, il faudrait certaines compensations qui seraient assez coûteuses telles que le manque de débouchés pour les bovins sur pied etc. Dans l'ensemble, on croyait que la réciprocité serait une amélioration par rapport à la situation que nous avons connue dans le passé lorsque le tarif était parfois plus élevé, à notre

[Text]

Senator Olson: Was tariff reciprocity defined in that meeting to mean zero?

Mr. Lea: No.

Senator Olson: Then it could have been 5 cents, but if it was, it should be both ways.

Mr. Lea: Exactly.

The Chairman: And our Senate committee recommended 5 cents on carcass beef rather than on live beef, so it really was not that much different from the American situation of tariffs against our cattle now. It was very close.

Mr. Lea: We did not want free trade, we wanted reciprocity.

Senator Olson: Do you think that attitude would have been slightly different if the dollar had been at par when this resolution passed?

Mr. Lea: That might have made a difference. Mr. Hamilton, would you like to make a comment?

Mr. Hamilton: Not on that last question.

Senator Olson: On the day in question—in February, I think you said—there was 5 cents, I think, because of the difference in the dollar. There was at least 5 cents at the time. They were enjoying it, but it might not be there forever.

Mr. Lea: That is right. I would agree.

Senator Olson: You do not think, then, that they accept our findings that there is very definitely, all other things being equal, such as exchange rates, a higher cost in Canada with the result that we need at least some sort of fence against imports.

Mr. Lea: That is a matter for debate. I have heard quite a few people talk about the colder winters here, and wonder whether that is counterbalanced by the heat in the summer, and the muddy feedlots and so on, during a lot of the year—conditions by which we are not bothered. That aspect needs a little more research, depending on the point of view.

The Chairman: You do not apply that to Australia, though; only to the southern United States.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Coming back to the inspectors, do they have the same standards all across Canada, or does each province have its own standards?

Mr. Lea: Federal standards apply all across Canada.

Mr. Kirk: On the grades.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): The reason I ask that is that there was a big inquiry in Quebec two years

[Traduction]

détriment; c'est dans cet esprit que la résolution a été adoptée lors de la réunion.

Le sénateur Olson: Lors de cette réunion, a-t-on indiqué que la réciprocité tarifaire serait nulle?

M. Lea: Non.

Le sénateur Olson: Alors, la différence a pu être de 5 cents, mais dans ce cas, elle devrait être réciproque.

M. Lea: Exact.

Le président: Notre Comité sénatorial a recommandé cinq cents sur le bœuf en carcasse plutôt que sur le bœuf vivant, de sorte qu'il n'y avait pas vraiment de différence entre les tarifs américains par rapport à notre bétail aujourd'hui. La différence était presque nulle.

M. Lea: Ce que nous voulions, ce n'était pas le libre-échange, mais la réciprocité.

Le sénateur Olson: Croyez-vous que les choses auraient été légèrement différentes si le dollar avait été au pair lorsque cette résolution a été adoptée?

M. Lea: Cela aurait pu créer une certaine différence. Monsieur Hamilton, avez-vous des remarques à faire?

M. Hamilton: Je n'ai pas de remarques à faire sur cette dernière question.

Le sénateur Olson: Le jour dont il s'agit—c'était en février, avez-vous dit—il y avait une différence de 5 cents en raison de la différence dans la valeur du dollar. Il y avait alors au moins 5 cents de différence, différence dont on profitait, mais il n'en sera peut-être pas toujours ainsi.

M. Lea: C'est exact, je suis d'accord.

Le sénateur Olson: Vous ne croyez pas alors que l'on a accepté le résultat de nos recherches selon lesquelles, tous les autres éléments étant les mêmes, comme les taux de change, le prix est plus élevé au Canada; nous nous devons donc, à tout le moins, d'élever une sorte de barrière contre les importations.

M. Lea: C'est là une question qui mérite d'être discutée. J'ai entendu certaines personnes faire état de nos hivers plus rigoureux et se demander si la chaleur de l'été compensait ces hivers rigoureux; j'ai aussi entendu parler des pâturages plus boueux et ainsi de suite, durant une partie de l'année, conditions qui ne nous touchent pas ici. Cet aspect doit, faire l'objet de plus amples recherches, selon le point de vue que l'on adopte.

Le président: Ces conditions ne s'appliquent pas à l'Australie cependant; seulement au Sud des États-Unis.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Pour revenir aux inspecteurs, sont-ils soumis aux mêmes normes partout au Canada, ou si chaque province a ses propres normes?

M. Lea: Les normes fédérales sont les mêmes partout au Canada.

M. Kirk: Sur rail.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Je pose cette question, parce qu'il y a eu, il y a deux ans, une enquête

[Text]

ago which dealt with the selling of tainted meat to the public. Were the inspectors in question federal or provincial?

Mr. Kirk: Provincial. The basic authority for federal inspection standards, constitutionally, derives from the authority over the interprovincial and export trade. Mind you, I think some provinces have utilized the federal service for a broader range of plants, some of whom do not have any trade across provincial borders or export trade, although most plants do. Where you have local abattoirs that operate on a purely intraprovincial basis, then the federal jurisdiction ends there and it becomes a matter for either provincial law or, sometimes, for local medical health inspection authorities.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): How do you qualify to become an inspector?

Mr. Kirk: For health inspection you have to be a veterinarian, in the federal service, largely so that you can detect disease conditions, and so on.

Senator Roblin: On another topic, if we have exhausted this one, Mr. Chairman, I am very interested in the statement of the federation with regard to research. This is an exceedingly important area to invest our efforts in, and I wonder would the federation like to expand on what they think the Government of Canada should be doing that they are not doing, and what they should stop doing that they are doing. I would like to know if the federation has any particular thoughts in mind with respect to the difference between pure and applied research, and where the two activities should be carried on.

Mr. Lea: First of all, could I respond by saying that we appreciate the interest that the federal government is taking in the provision of funds for research. There was some reference made in the budget to additional research in many different areas, not particularly that of agriculture. We expect that that will result in probably more jobs in Canada, new technology, new products. That is one of the ways that agriculture has been able to keep competitive, by changing technology and becoming more efficient in grain handling, in transportation, in production, in marketing, the whole works.

With regard to the kind of research that is done and how it is done, I would ask Mr. Kirk to make some comments. We have some opinions about that as well.

Mr. Kirk: Honourable senators, we would like to be a great deal better informed than we are and be able to talk specifics—to be really informed about priorities and research. We need to know about the useful potentials in the research fields, where growth points are and where the opportunities are. One has to be extraordinarily well informed to do that and the fact of the matter is that what we are basically going by is what we are told by the scientific communities—by the Agricultural Institute of Canada, the universities and so on. We are told that the research effort is being endangered primarily, not by some reductions in the federal service by reducing the number of scientists. So far what they have done, on the contrary, is maintained more or less the number of scientists but they have

[Traduction]

importante au Québec sur la vente au public de viande avariée. Dans ce cas, s'agissait-il d'inspecteurs fédéraux ou provinciaux?

M. Kirk: Provinciaux. La juridiction du gouvernement fédéral sur le commerce interprovincial et international justifie constitutionnellement les normes d'inspection fédérales. Je crois cependant que certaines provinces ont eu recours au service fédéral dans un plus grand nombre d'usines, dont certaines ne s'adonnent à aucun commerce interprovincial ou international, bien que ce soit le cas de la plupart des usines. Les abattoirs locaux, dont les activités se limitent au commerce à l'intérieur de la province, ne relèvent pas du gouvernement fédéral mais d'une loi provinciale ou, parfois, des autorités d'inspection sanitaires locales.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Quelles doivent être les qualifications d'un inspecteur?

M. Kirk: Le service fédéral d'inspection sanitaire exige que ses inspecteurs soient des vétérinaires, afin surtout qu'ils puissent dépister les maladies.

Le sénateur Roblin: Si nous avons terminé avec l'étude de ce point, monsieur le président, j'aimerais dire quelques mots au sujet de la déclaration de la fédération concernant la recherche. C'est un secteur très important auquel nous devrions consacrer des efforts et je me demande si la fédération aimerait préciser les mesures que le gouvernement canadien devrait prendre à son avis ainsi que celles qu'il devrait abandonner. J'aimerais savoir si la fédération a des propositions concrètes concernant la différence entre la recherche pure et la recherche appliquée et quant aux secteurs dans lesquels ces activités devraient se concentrer.

M. Lea: Premièrement, nous apprécions le fait que le gouvernement fédéral s'intéresse à investir des fonds dans la recherche. Le budget a évoqué la nécessité d'accroître la recherche dans différents domaines et non dans celui de l'agriculture en particulier. Nous prévoyons que le Canada en retirera plus d'emplois, de nouvelles technologies et de nouveaux produits. L'agriculture reste compétitive grâce au renouvellement des technologies et à l'efficacité accrue des méthodes de manutention du grain, de transport, de production, de commercialisation, etc.

Je demanderai à M. Kirk de nous parler de la recherche en cours. Nous avons aussi des opinions à exprimer à ce sujet.

M. Kirk: Honorables sénateurs, nous aimerions être mieux informés pour pouvoir parler de questions précises; nous voudrions être vraiment bien renseignés au sujet des priorités et de la recherche. Nous devons connaître les secteurs de recherche prometteurs et savoir quelles sont les possibilités d'expansion. Pour ce faire, il faut réellement être bien renseignés et le fait est que nous nous fions aux informations que nous fournissent les collectivités scientifiques par l'intermédiaire de l'Institut agricole du Canada, des universités, etc. On nous dit que les efforts de recherches sont menacés non pas par des restrictions imposées aux services fédéraux, mais, jusqu'à maintenant, par la réduction du nombre de scientifiques. En réalité, le nombre de chercheurs a été maintenu à peu près au même niveau, le

[Text]

cut down on the amount of funds available to service them. The decline in support service to them is resulting in less effectiveness and a poorer utilization of them.

I was at a meeting last week on the poultry industry. Poultry scientists there from Guelph University said: "We are just not doing the work to utilize the opportunities there are for important breakthroughs, for increased productivity in the poultry industry." I do not have the expertise to give you chapter and verse on that, but that is being said by scientists all over.

We are hoping to get better informed on this. The government set up the other day—I mean, a couple of years ago; the way it is working out, the slowness of it, means that it is "the other day"—the Canadian Agricultural Research Council. We have a representative on it. We are hoping that, as it gathers steam, they will get a better insight, a more accurate insight into the nature of the problem, where the priorities should sit. That is what the committee is supposed to be for, as an advisory group. It is a little more than an advisory group, it is supposed to be a co-ordinating body.

Basically, from the point of view of our expertise in the federation office—we are going by what the people who should know tell us—we cannot give you chapter and verse, unless Bill Hamilton has some specific examples he would like to bring forward—or unless some of the other people here have something to say.

The Chairman: We are running out of time now.

Senator Roblin: I think that agricultural research in any aspect is constitutionally shared between the two levels of government, the provincial and the federal. I had some experience in that matter, and I was a bit surprised to note this business about contracting out. In some provinces, almost all of the agricultural research is contracted out. That is done either to the local universities or to other groups that are locally based. It is not done within the department itself. Of course, the department has a feed-back, to translate what the university finds into language that a practical farmer can understand.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Mr. Chairman, I hear the Senate bell ringing.

Mr. Lea: Mr. Chairman and honourable senators, I should say in closing that we welcome the opportunity we have had to talk with you. We hope you will find time to read the brief, and we hope that we will be back with you again.

The Chairman: We thank you very much, gentlemen, for coming here to make this presentation today.

The committee adjourned.

[Traduction]

montant des subventions, les services de soutien dont ils disposent ont été réduits, entraînant ainsi une baisse de l'efficacité et une sous-utilisation des ressources.

J'ai assisté la semaine dernière à une réunion sur l'industrie de la volaille. Les spécialistes de la volaille de l'Université de Guelph ont dit: «Nous ne faisons pas suffisamment d'efforts pour mettre à profit les possibilités des découvertes importantes qui permettraient d'augmenter la productivité de l'industrie de la volaille.» Je ne suis pas expert en la matière, mais je vous répète ce que disent les scientifiques de toutes les régions.

A l'heure actuelle, nous aimerions être mieux informés. Le gouvernement a créé le Comité canadien de recherches agricoles l'autre jour, je veux dire il y a quelques années; sa façon de procéder, sa lenteur nous portent à croire qu'il s'agit de «l'autre jour». Un de nos représentants en est membre. Nous espérons qu'au fur et à mesure que ses travaux avanceront, nous aurons une idée plus exacte de la nature du problème et de l'ordre de priorité à respecter. Car le comité est censé constituer un groupe consultatif. Il représente un peu plus qu'un groupe consultatif, il est censé être un organisme de coordination.

En principe, étant donné nos connaissances en ce qui concerne le bureau de la Fédération, nous devons respecter ce que nous disent des personnes compétentes, nous ne pouvons vous donner aucune précision à moins que M. Hamilton ait des exemples précis à citer ou que d'autres personnes aient quelque chose à dire.

Le président: Le temps nous presse maintenant.

Le sénateur Roblin: A mon avis, toute recherche agricole est aux termes de la Constitution, partagée entre les deux paliers de gouvernement: provincial et fédéral. Je connais un peu la question et j'ai été un peu surpris d'apprendre l'existence de la sous-traitance. Dans certaines provinces presque toute la recherche agricole est confiée à des organismes extérieurs. Soit à des universités, soit à d'autres groupes de la région. Le travail ne se fait pas au sein du ministère lui-même. Naturellement, ce dernier est tenu au courant, pour transmettre les conclusions de l'université en des termes que l'agriculteur moyen peut comprendre.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Monsieur le président, j'entends la sonnerie du Sénat.

M. Lea: Monsieur le président et honorables sénateurs, j'aimerais dire en terminant que nous sommes heureux d'avoir en cette occasion de discuter avec vous. Nous espérons que vous aurez le temps de lire le mémoire et que nous pourrons vous revoir.

Le président: Messieurs, nous vous remercions beaucoup d'être venus témoigner aujourd'hui.

Le Comité s'ajourne.

APPENDIX "8-A"

STATEMENT TO
THE SENATE OF CANADA
BY
THE CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE
APRIL 1978

1. If there is a single word that can be used to sum up what farmers ask of governments, Federal and Provincial, in this country, that word would have to be "COMMITMENT". It is hardly a new word in farm organization rhetoric, but it is one that will and should recur, because it contains the fundamental clue to achieving constructive and satisfactory approaches to agricultural policy development in this country.

2. When we ask of governments a commitment to agriculture in this country, what are we saying? We are saying most importantly that whatever their differences of opinion, or even of interest, farmers in Canada are united in mutual support of the concept that agriculture is a uniquely valuable industry that, by whatever means may be chosen, must be ensured a continued, healthy and growing place in the Canadian economy and society. This is the cement that maintains the Federation as an organization. It is also the cement that should bind together the structure of farm policy in this country.

3. Farmers do not like and do not accept attitudes and approaches to food and agriculture policy that are rooted in an adversarial approach to agricultural policy problems. They do not like it because it is unproductive and demeaning. They do not accept it because it is unjustified on the record, either in terms of levels of consumer food costs, which are low by any fair standard or in relation to the legitimacy of farmer objectives, which are reasoned and moderate, or in terms of the attitudes of the generality of the public, which have been demonstrated to be fundamentally supportive of the farmer.

4. We are not asking for blind, unlimited, or uncritical commitment. What we are asking is that policy questions be approached from fundamental assumptions of support for the healthy survival of the agricultural sector, with regional balance of opportunity, reasonable security and stability, protection of our agricultural land base, and preservation of a viable economic structure based on family, owner-operated enterprises. Given such assumptions, and the constructive consultative approaches that they make possible, much progress can be made on long term as well as short term problems. Without them, we will be faced with dealing with adversarial preoccupations that

will undoubtedly result in much less speed, though with perhaps a superficial appearance of more haste. We will also experience more heat and less light in many policy discussions.

5. In the ongoing debate that has been taking place about a national food policy and a national food strategy, what the Federation has been saying in part is that to an important degree the structure of agricultural legislation in this country reflects such a commitment. This we value. That legislation is however mostly enabling (there are important exceptions like the prairie grains proceeds stabilization legislation, and the mandatory aspects of the agricultural stabilization legislation, Federally). Therefore it is very often the use that is made of legislation that becomes critical. Moreover, decisions respecting uses are not only dependent on government decision, but on producer views, and sometimes, as with agricultural marketing legislation, on producer decision.

6. What these producer views and decisions will be and should be is by no means always self-evident, and the process of policy-making should not be thought of as a simple one of government acceding to, or resisting, increasingly importunate producer demands. This latter is a way of looking at the farm policy question that is frequently encountered, but one which obscures more than it clarifies the issues. It reflects an adversarial conception of the farm policy question which as already noted we reject. The extreme form of this phenomenon is one in which virtually all farm policy is viewed as the result of "concessions" to producers. In fact, in almost all major farm policy decisions, the public interest has been a major, if not paramount, factor in the decisions taken. The public interest of course embraces, as it should, the legitimate interests of farmers, but basic employment, regional, industrial, social and environmental considerations are also part of the picture.

7. All this is by way of emphasizing the importance of commitment. As the Federation emphasized to the Food Strategy Conference, such a commitment is the rule, not the exception, among the developed countries of the world. In Canada, as we have said, we think that commitment exists, but by no means as strongly and clearly, often, as it should. We think, to speak of the Federal government and Parliament, that it should be made more clear and explicit. In particular, we would emphasize that the policy criterion of competitiveness in international markets should not be viewed, to the extent that it is in government agricultural strategy statements, as the dominant and even overriding

one. To do so is simply not consistent with the realities of agriculture in the world - either the realities of trade in a world of heavy agricultural protectionism and intervention, or the realities of the objectives which we should adopt and pursue domestically in the economic and social interests of ensuring a healthy and viable agricultural base to our society. We are very aware of our tremendous interest in agricultural trade, as a surplus-producing nation. We do not want to see our trade jeopardized and we do not think it need be. We are not a highly protectionist agricultural economy, and the measures that need to be taken to protect our producers in this field are moderate and reasonable ones which need not and should not endanger our trading position. Canada is not an island of protection in a free trade sea. If anything, the contrary is true.

8. The need for commitment, it must be emphasized, is not confined to policy areas like trade, stabilization and marketing. It embraces a whole range of policy concerns, including research, environmental considerations, energy, and animal health protection, to name a few.

9. Finally, we hope it is evident that a critical advantage of having a recognized commitment within the context of which agricultural problems are addressed is that a much more adequate and constructive consultative process can be carried on than would otherwise be the case. In fact the adequacy of the consultative process is a critical indicator of the extent of the commitment, as farmers see it, and one of the reasons why so much emphasis is placed on it by the farm community.

10. It is consistent with the position as we have attempted to outline it above that the Canadian Federation of Agriculture does not at this point of time have a long list of major new demands on government, and many of those we have represent, as far as we are concerned, questions of better implementation of policy already adopted in part, or accepted in principle, by government. So what we have to talk about in specifics is part "shopping list" as it is sometimes disparagingly called, and part identification of areas in which we hope the process of policy-making can be strengthened and improved.

Beef Industry

11. The beef industry in Canada represents a major part of the agricultural industry. It is also a complex sector requiring, for it to be understood, considerable differentiation between the feeding and finishing of cattle, on

the one hand, and the raising of them for beef ("cow calf") on the other. It is also characterized not only by specialized and sometimes quite large scale enterprises in raising (ranching) and feeding, but also has a very large and important number of smaller producers for whom the raising of cattle and/or the feeding of them is an important component of their farming operations, but not the only one. Very large numbers of grain producers utilize a part of their land and labour in the cattle business. The dairy industry is also a substantial contributor to the nation's beef supply through the sale of cows for slaughter and the sale for feeding of young stock surplus to dairy requirements. The raising of bovine animals is land based and directly competes with grain for utilization of land for forage, which is not the case with hogs and poultry. The Canadian Federation of Agriculture supports a beef import policy which by limiting overall imports of dressed beef will add a degree of stability to the market while still permitting substantial trade, and it is the declared policy of the government to in some form continue its present policy of establishing quantitative limits on imports. The Federation believes that special legislation under the authority of the Minister of Agriculture would be the best way to provide for such a policy in the long pull. During the recent years of disastrously depressed prices for beef - the major brunt of which has been borne by the cow-calf producer - controversy has surrounded the question of whether and at what level stabilization supports should be provided, and beyond this whether and in what ways the beef marketing system could be improved. The Federation believes that for cow-calf producers the action taken by the Federal government under the Stabilization Act has been both too little and too late, but does recognize that the industry as a whole has been less than fully united on this issue, as is the case also with some broader marketing questions. Attached to this statement (Resolutions 22(a) and (b)) are our policy positions on beef import policy and on a number of other matters which we believe represent the present state of consensus or near consensus in the industry on trade and marketing policy. It is to be hoped, and would appear, that the industry is now moving into a more favourable phase of the beef cycle. This should provide an opportunity, which it is important be grasped, for producers to study and resolve the many questions of what stabilization and marketing policies can best shape and strengthen the industry in the years ahead. The Federation sees it as a major ongoing priority, working with all parts of the industry and with government, to work in any way it can toward this objective.

Agricultural Research

12. The thing that above all determines the real cost of food production is the level of productivity achieved in the industry. There is no area in which the consuming public has a more basic interest in agricultural policy than in the adequacy of agricultural and food research. Yet Federal funds for research are becoming progressively less adequate in the amounts provided. This is happening not through dramatic cuts in appropriations, but through the gradual application of a policy of stringency that hits first at the support services that are available to the scientists. This of course can be debilitating to a research program. This stringency also is excessively limiting funds for support of university-based research, so important to the vitality of the graduate schools from which our future scientists must come.

International Grains Marketing

13. The Canadian Federation of Agriculture has long supported international agreement among importers and exporters for orderly marketing of wheat, and ideally coarse grains also in world trade. We support such policy in the interests of fair and stable prices to the producer, and security of supply to the buyer. The importance of this matter can be gauged by the impact that the disappearance of grain surpluses and escalation of prices of the early seventies had upon economic conditions of that period, and the deep and worldwide concern it caused.

14. It is therefore a matter of concern and regret to the Federation that the recent Geneva negotiations for an international wheat agreement and, as some wish, a feed grains agreement also, have concluded, or at least adjourned, without agreement being reached. It is to be hoped that the negotiations will not be abandoned, but pursued, in spite of the difficulties, to a successful, though delayed, conclusion. It should be said that in this area the government maintains close and willing consultative relationships with producer representatives, and that in broad terms the government's position of support for international agreement corresponds to the position of producers. This still leaves much room for assessment and debate on the precise basis of agreement that can and/or should be reached. The fundamental issues relate: to defining the nature of reserves, their necessary size, and the assignment of responsibility for holding them; to the levels of minimum and maximum prices that should be targeted (as some say), or guaranteed, (as others desire); to the ultimate outcome of an agreement in terms of shares of

market which in turn relates to national responsibilities for restraining production (or holding stocks) in periods of surplus. While the Federation does not have a dogmatic position in these matters, it should say that it is concerned that the basic minimum price targets that seem to be reflected in current U.S. policy thinking are too low, and unnecessarily so.

Farm Income and Stabilization

15. What is happening to net farm income in Canada is startling and disturbing. Realized net farm income (the calculation that leaves out inventory changes) is made up of a combination of net cash income (receipts less operating expenses and depreciation) and income in kind (imputed rent to farm houses in largest part plus also the value of food and fuel produced on the farm.) This income in kind is not insignificant. It was 21% of net farm income in 1975, and is estimated for 1978 to rise to 37% as net cash income falls. It is the cash income that tells the commercial story of what is happening to farm income.

16. Cash income for Canada was \$3.395 billion in 1975. It is estimated to be \$1.929 billion in 1978. This is a 42% drop in three years. If the 1978 figure is reduced 19% to 1975 dollars, it becomes \$1.562 billion, a drop from 1975 of an horrendous 54%.

17. What is happening here? The biggest thing is rising expense. Cash receipts from sales in 1978 will be up, just a little, compared to 1975. Overall, the whole of the drop is attributable to expense increase. For every dollar the farmer receives, on the basis of 1978 estimates, he gets to keep less than 20¢ for his labour, investment and management.

18. Of course, you have to look within the cash receipts figure to understand a little more of the picture. It is true that in 1975 they were at a peak, and admittedly a high one, from current sales and wheat board payments. Probably that level was not sustainable. Grain producers never argued that it was a good year. But let us look at the net cash income of grain producers (those with more than 50% of their income from grain in that year). In 1975 it was \$1.3 billion. This is less than the drop in net cash income (\$1.467 billion) from 1975 to 1978. In this period receipts from wheat, oats and barley dropped substantially (exactly how much is not known as this is written) but receipts for other crops and animal products rose. But expenses rose faster. The worst hurt sector, after grains, was the beef

sector, but all along the line there has been an erosion of income as expenses have escalated.

19. These overall figures of course reflect a complex of events and forces, with differing impacts on individuals, regions and commodities. They also represent instability of the most striking, and for many farmers, the most damaging, kind.

20. The consequences of this kind of instability, whatever the causes, cannot help but be inimical to good farm planning and to orderly agricultural development in the national interest. In the process many people will inevitably be hurt. Industry patterns will be disrupted. Long term industry planning will be made more difficult.

21. The Canadian Federation of Agriculture knows of no ready answers to this problem, which cannot be altogether corrected in the nature of the industry, at least without a much greater degree of production planning and regulation than is acceptable to the producers of many commodities, or than is perhaps desirable.

22. Yet as cash expenses and necessary investments rise in farming, the consequences of instability are increasingly intolerable. For consumers, the consequences of instability will overall be higher, rather than lower, prices - because there is a price that must be paid for risk and uncertainty. Farmers are increasingly searching for greater security and assurance of fair returns, and income assurance programs and legislation have appeared at provincial level, posing major questions about the co-ordination of Federal and provincial policy into national programs.

23. There are two basic planks to Federation policy respecting Federal stabilization programs, as they should be applied where there are not programs of supply management. The first is that supports cannot be at incentive levels, since to so set them would result in heavy overproduction, rising government costs, and either their abandonment or the introduction of production restraints and controls. The second is that subject to this, levels of support should be at the highest possible levels. Just where they should and can be set is a matter for commodity by commodity study, consultation and decision. The objective of setting supports at as adequate a level as possible, subject to the non-incentive rule, will reduce, but not eliminate, instability in the industry, and will make more feasible achievement of the

desirable goal of establishing co-ordinated national policies on a Federal-provincial basis.

Stabilization Policy

24. The Federal Agricultural Stabilization Act provides for levels of price support at 90% of the previous five years' prices, supplemented by a factor indexing the cash costs. This is the general rule of application, which in the case of some named commodities is a mandatory minimum, and in other cases is the norm, though the actual support level may be more or less than the 90%. The actual support given will depend upon: the base level chosen (i.e. the % of the previous five years); the qualities of product to be supported; the quantities of product to be supported; the estimation of cash costs (i.e. what level of productivity is assumed); what are considered to be cash costs, to name the main factors. The theory of the cash costs indexing system is that what should be supported is some margin over returns over cash costs, the amount depending upon the percentage of the five year average chosen. The dairy adjustment formula is a modification of this system in that in addition to cash costs there is a factor for the employers' labour in the indexing formula (as represented by the Consumer Price Index), and it is essentially returns to investment, and management that remain unindexed. In general the Stabilization Board does not consider depreciation a cash cost, while the Federation believes it clearly is one, notwithstanding the cash outlays involved take place in lumps rather than a regular stream. This may seem a technical point, but it is an important one.

International Trade

25. In regard to this subject, may we state again the position communicated to Members of Parliament in a special statement last November. In that statement we said in part:

26. The position of the Canadian Federation of Agriculture, which is well known to the government, and has been discussed and documented with the Canadian Trade and Tariffs Committee, is that, to put it bluntly, we do not see any significant scope for the lowering of tariffs or the granting of greater quantitative access into the Canadian market of the agricultural products of other countries. No apologies are made for this. Except where quantitative restrictions on entry through quotas, as in milk, eggs and poultry, are related to domestic programs of supply management (and are

therefore recognized in the GATT as legitimate extensions of the supply management principle to the import sector) we are not in general a nation of high agricultural tariffs (in fact the contrary). The Wheat Board Authority to control (and thereby limit) imports of wheat, oats and barley is also related to our orderly marketing system, and in these export crops cannot be attacked on grounds of providing significant protection from our competitors.

27.

Not only this, but the needs of the industry for reasonable stability, and basic protection of the agricultural base of our economy as a matter of national policy (a virtually universal objective of all countries, usually pursued more rigorously than is the case with Canada) are on balance pointing, for domestic policy purposes, in the direction of some increased, not lessened, degree of protection, especially but not exclusively, in the interests of protection against the impact of depressed prices in destabilized world markets.

28.

Our basic position, then, is that we see little or no scope for legitimately reducing downward the degree of protection now afforded the industry, and indeed, as in horticultural products and the beef industry, are looking to a more reasonable basis of protection of the legitimate interests of producers. This is not to say that we have no interest in improved agricultural trade policy, but we do place primary reliance on international negotiations looking to commodity marketing arrangements and understandings (see international grains arrangements for example) that grow out of an ongoing process of effective international consultations on commodity problems, rather than a trading of concessions within the GATT. Moreover, while there may be and probably are cases of domestic protection of agriculture by some countries where those countries will see their own domestic interest co-inciding with a liberalization of access by foreign suppliers to their markets, and these matters could very appropriately become a component in the current negotiations, we do not see that this is the situation in Canada, nor do we see that any particular case has been made by any Canadian government, publicly, that such is the case. Our concern however, is that the pressure to make some concessions by Canada in the agricultural area will lead to the granting of concessions or the making of commitments (e.g. freezing of rates) that are not in the interests of the industry or of national agricultural and food policy.

29. It would of course be outrageous if Canada should negotiate increased access in quantitative terms to eggs, poultry or cheese. These quantities have already been negotiated on what, particularly in the case of cheese, are in excessively generous terms.

Horticulture

30. This section could have been included under the international trade heading, because it concerns trade and tariff policy, but it deserves special mention and explanation. The Canadian Tariff Commission has completed and published its enquiry into the industry and generally has concluded that the industry requires an additional degree of protection in a considerable range of products. Due largely to the heavy use in the horticultural tariffs of specific duties, general inflation has led over the years to substantial declines in real levels of protection. In the cases of carrots and grape concentrate, we believe the tariff board did not fully appreciate the damage that would be done by implementing its recommendations for tariff reductions, and it is to be hoped this action will not be taken.

31. In general the Tariff Board recommendations are much welcomed by the industry, although it must be said that they are no more than sufficient. It is the impression of the industry that in general the Canadian government is supportive of the Board's recommendations for modestly improved protection in the interests of the preservation of the Canadian industry, and it is to be hoped that the necessary changes can be negotiated with a minimum of delay. It has already been a long wait while the Tariff Board prepared its report.

32. Apart from duty rates, there is a further critical area. That is the need to set up some system whereby automatic (by preset rules) action can be taken to protect Canadian producers from exceptionally depressed prices, through the imposition of a surcharge. The law now provides for such surcharges, but the intent of it has been to a very large extent frustrated by the system used, which requires such a long procedure to be gone through, once trouble strikes, that the damage can be largely done before action is taken. It is essential that this defect be corrected, as the Tariff Board recognized, and we look to early action on this matter also.

Taxation

33. The Federation gives considerable detailed attention to the need, as we see it, for amendments to the income tax law. There is a considerable list, of which many deal with what we consider anomalies or inequities that should be corrected and do not relate to new matters of principle. At this time we would, however, bring to your attention, and request your support, for three requests which we think are of very considerable importance. None of them are new. They are:

- to provide for deferral of capital gains on transfer or inheritance of farms within the family when these are bona fide family incorporations or partnerships. It is a very serious departure from the principle of providing deferral for family farms that incorporations and partnerships are not included. To do so of course involved providing definitional rules for what family corporations and partnerships are, to guard against deferral for other than bona fide family businesses. We are suggesting that one or more members of the family must be living on and operating the farm, and that 90% of the assets be in farm assets and held within the members of the family. These are stringent rules, as they are intended to be. It is urgent that such amendments be enacted since their absence is creating impossible difficulties for many family enterprises in carrying on the farming business, and the intent of the policy of Parliament in this regard is being frustrated.

- to provide that the farm wife be given recognition for her contribution to the operation of the farm by providing that she may file separate returns for money earned by her legitimately for her contribution to the farm work.

- to provide that there be some system of indexing of the adjusted capital cost base of farm assets, and particularly of land, to prevent the inevitable occurrence of accumulated tax obligations which represent illusory gains in real terms. This also is a serious matter. If this cannot be done, then there should alternatively be some system, where there is deferral of tax on family transfers, for a progressive forgiveness of a portion of the tax obligation while the family operator remains on the farm - as a compensating mechanism.

Transportation and Grain Handling

34. We conclude this statement with a reference to a subject of major importance to Canada and in particular to the western provinces. It is an example of a complex and much studied policy area in which, it is a matter of satisfaction to report, definite progress is being made.

35. We would wish first of all to express our strong support for the program which has been initiated by the Federal government for committing funds to the upgrading of the western rail line system. It is of the first importance that this program be completed as has been projected by the Minister of Transport.

36. It would appear also that the program of rail line abandonment is being proceeded with by the Action Committee, in its recommendations, in fairly good order after perhaps a slow start. It is important of course that the process of abandonment be orderly, and the timing is therefore of considerable significance. Matters should move forward as rapidly as possible without creating damaging disruption of service.

37. The C.F.A. also wishes to lend its support to the proposal that monies saved on the termination of subsidies on abandonment of lines should be utilized as required to assist in the inevitable heavy capital costs to municipalities in road improvement that will flow from consolidation of the elevator system.

Respectfully submitted

THE CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE

INDEX OF
POLICY AND RESOLUTIONS
CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE
1978 ANNUAL MEETING
QUEBEC CITY, QUEBEC

| | | |
|-----|--|--|
| 1. | Pesticides and Herbicides. | |
| 2. | Farm Machinery | |
| 3. | Energy | |
| 4. | Credit | |
| 5. | Research | |
| 6. | Agriculture Research Stations. | |
| 7. | Grains check-off | |
| 8. | Plant Breeders Rights. | |
| 9. | Farm Labour. | |
| 10. | Inflation. | |
| 11. | Consumer Index | |
| 12. | Statistics Canada. | |
| 13. | Taxation | |
| 14. | Capital Cost Allowance | |
| 15. | Capital Gains. | |
| 16. | Sales Tax. | |
| 17. | Unemployment Insurance | |
| 18. | Canada Pension Plan. | |
| 19. | Pension Benefits | |
| 20. | Welfare. | |
| 21. | Dairy Policy | |
| 22. | Livestock. | |
| | - Beef Import Policy | |
| | - Compensation | |
| | - Pregnant Mares Urine | |
| | - Medication | |
| 23. | Grain, Marketing, Handling | |
| 24. | Advance Payments Act | |
| 25. | Transportation | |
| 26. | Trade. | |
| 27. | Marketing. | |
| 28. | Nutrition. | |
| 29. | Weather Forecasting. | |
| 30. | Rape | |
| 31. | Postal Service | |
| 32. | Farm Improvement Loans | |

*POLICY AND RESOLUTIONS
CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE
1978 ANNUAL MEETING
QUEBEC CITY, QUEBEC*

Pesticides and Herbicides

1. BE IT RESOLVED:

- (a) that C.F.A. press for regulations to allow Canadian farmers to import chemicals produced in U.S. which are licensed in Canada.
- (b) that C.F.A. ask appropriate governmental agencies to investigate the banning of the use of agricultural pesticides which action appears to be slanted against efficiency of the agricultural industry.
- (c) that the Federal Government be asked to investigate the high cost of chemicals and chiefly those for wild oat control.
- (d) that more research be done by the Federal Government, agricultural research stations and chemical manufacturers on the safety to health of operators using chemicals in field spraying.
- (e) that C.F.A. request the Federal Government to pass legislation giving pilots of agricultural spray planes authority to fly below 500 feet minimum to allow them to continue the practise of crop spraying and seeding.

2. Farm Machinery

- (a) WHEREAS the price of farm machinery and parts keeps increasing at unreasonable rates;

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Department of Industry, Trade and Commerce to inquire into the price of farm machinery and parts.

- (b) BE IT RESOLVED that when the changeover is made to metric all machinery companies be required to standardize as many items as possible.

3. Energy

(a) Energy Policy

WHEREAS agriculture is actually a net producer of energy; and

WHEREAS rising energy prices are not an effective and practical incentive to reduce energy use in the production of food, but rather result in an upward pressure on producer production costs, thus encouraging less efficient farm practices; and

WHEREAS it is difficult for producers to pass on higher administered fuel prices in the farm gate price of their produce; and

WHEREAS an efficient agriculture requires the use of chemicals to increase production in order to more effectively feed a growing world population;

THEREFORE BE IT RESOLVED that the C.F.A. strongly urge that the following be included in government energy strategies;

- (i) preferential prices on fuels used in the production of food;
- (ii) increased research into alternative energy sources in view of rapidly decreasing supplies of fossil fuels;
- (iii) more emphasis on other segments (e.g. auto industry) which are able to conserve energy on a larger scale than the agriculture sector;
- (iv) the promotion of practical and revenue generating energy use options for farmers as part of the farm extension programs;
- (v) that the line be held on further price increases on all farm fuels;
- (vi) that the Federal Government undertake a feasibility study into the use of grain alcohol as a fuel.
- (vii) that federal legislation be enacted to require that automotive and tractor manufacturers must improve the fuel efficiency of all multi-cylinder engines.

(b) Gas Tax Rebate

BE IT RESOLVED that the tax on gasoline for bulk purchases be reduced by 10¢ per gallon to registered bona-fide farmers and the rebate system for bona-fide farmers be abolished.

4. Credit

Farm credit programs are very important in facilitating the continual development of the industry. To improve present F.C.C. services,

BE IT RESOLVED that the C.F.A. work closely with F.C.C. to establish policies which would:

- (a) recognize provincial, regional and local development situations;
- (b) develop an ongoing mechanism for consultation between C.F.A. and the Corporation.

5. Research

BE IT RESOLVED:

- (a) that C.F.A. oppose the proposed policy by which the Government of Canada would diminish its financial input into in-house Agriculture Research conducted by Agriculture Canada, and further

that the C.F.A. strongly petition the Federal Government to exempt Agriculture in-house research from the Federal Treasury Board directive, "Policy and Guidelines on Contracting out Government Requirements in Science and Technology."
- (b) that the C.F.A. urge the Federal Government to give more financial aid to Agricultural Research Stations;
- (c) that more research be conducted into frost tolerant varieties of crops;
- (d) that more liaison be established between research centres and research committees of farm organizations;
- (e) that because commercial nitrogen fertilizer is dependent on diminishing fossil fuels, and possibilities exist for developing grains that will fix their own nitrogen C.F.A. supports the rapid development of these grains by encouraging increasing interest and funding from all sources possible, including farmers.

6. Agriculture Research Stations

WHEREAS agricultural practises are changing rapidly, and

WHEREAS a continuous flow of information applicable to Nova Scotia conditions is required to provide also Nova Scotia agriculture with the methods, tools, varieties and expertise necessary to continue economic development of this primary industry,

BE IT RESOLVED the agronomic efforts of the Research Stations in N.S. - Kentville and Nappan be expanded to include comprehensive crop management program dealing with such questions as:

- (a) identification of crop varieties especially suited for this area;
- (b) evaluation of baking, malting and other processing qualities of crops which could be grown in this area;
- (c) management recommendations regarding seed rates, dates, general fertility and management, use of growth regulators, disease control measures for different varieties and the different soil and climatic areas encountered in N.S.;
- (d) identification of locations suited for different varieties and species;
- (e) rotations especially aimed at the needs of the dairy or beef farmer or the farmer involved in combinable crops;

- (f) machinery system recommendations for entire operations from soil working equipment, seeding, spraying, harvesting, transportation, drying and storage.

Grains Check-off

- 7. BE IT RESOLVED that C.F.A. explore the possibilities of reconsidering the check-off for the Western Grains Research Fund.

Plant Breeders Rights

- 8. That the forthcoming legislation on plant breeders rights be closely monitored to assure that:

- (a) the merit system of licensing varieties remain in effect;
- (b) that safeguards be built in to see that farmers are not exploited; and
- (c) that there be no reduction in federal research on cereals breeding.

9. Farm Labour

- (a) BE IT RESOLVED that C.F.A. strongly recommend that the highly successful Canada Farm Labour Pool program be continued and expanded where appropriate and properly funded in accordance with its needs.
- (b) BE IT RESOLVED that the Federal off-shore employment and student exchange programs be continued and expanded, and that:
 - (i) the Federal Government revise the off-shore manpower entry system to take into account producers' needs rather than unemployment statistics that do not truly reflect actual numbers of persons suitable for, and willing to accept employment in agriculture.
 - (ii) the screening process be improved to get better quality workers and that the Government establish training programs for local CMC recruiting officers to upgrade their screening skills.
 - (iii) that where the need exists skilled dairy and swine herdsmen be allowed to immigrate to Canada.
 - (iv) that farmers be permitted to hire unemployed or people on welfare during the seeding or harvest periods without any loss of benefits for these people, excepting for the period they are actually employed.
 - (v) the employers of seasonal workers be not required to deduct and remit Income Tax, C.P.P., and unemployment insurance for amounts earned of less than \$1000, and for working less than 40 days.

10. Inflation

- (a) BE IT RESOLVED that the C.F.A. indicate its disagreement with the decision to lift wage and price controls as a means of stimulating the economy; and moreover indicate that as farmers we feel that all Canadians must hold the line in wage and price demands if we are to survive in the world marketplace.
- (b) BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Federal Government to initiate a massive nationwide educational program to create awareness of the cause of inflation and cite possible solutions to our economic problems.

Consumer Index

- 11. BE IT RESOLVED that the C.F.A. convene a meeting with appropriate Federal Government officials to consider revisions to the Consumer Price Index.

Statistics Canada

- 12. WHEREAS in Canada approximately 13 cents out of a dollar is spent on food, and

WHEREAS news releases in reporting raises in the cost of living index often indicate that the cause is increased cost of food, and

WHEREAS such reports discriminate against the farmer,

BE IT RESOLVED that Statistics Canada be requested to also report raises in income when reporting raises in the cost of living index.

Taxation

13. Income Tax

BE IT RESOLVED:

- (a) that a husband and wife be allowed to file separate income tax returns, and be allowed to divide their total income.
- (b) that the standard medical and charitable deduction for married couples be increased from \$100 to \$200.
- (c) that exemptions for a taxpayer supporting a spouse be double the basic personal exemption.
- (d) that the \$200 write-off for small tools for income tax purposes be increased to \$500.00.

- (e) WHEREAS there seems to be a possibility whereby some sectarian groups are receiving tax concessions by changing their status of ownership, (i.e. income tax) giving advantage to them in purchasing power relating to their being able to purchase land, improving their farmsteads, and any other capital expenditure:

BE IT RESOLVED that because of these advantages, the Federal Government in co-operation with Provincial Governments, have an indepth look at these tax concessions.

Capital Cost Allowance

14. WHEREAS farmers must put the cost of surfaced areas (paved or concrete) in Class I of capital cost allowance and depreciate them at a rate of 8% on the diminishing balance for areas built after May 25, 1976, and at a rate of 4% for areas built on or prior to May 25, 1976, and

WHEREAS trucking surfaced areas are depreciated in Class VIII at a rate of 20% on the diminishing balance, and

WHEREAS farm surface areas deteriorate as quickly as trucking surfaced areas

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Federal Government to change the farm surfaced areas to Class VIII in capital cost allowance schedule XI for income tax purposes.

15. Capital Gains

- (a) That this meeting reaffirm C.F.A. standing policy pursuant to the Capital Gains Tax rollover provision being extended to family farm corporations.
- (b) WHEREAS the tax free roll-over provision under Section 73(3) of the Income Tax Act allows land and depreciable assets to be transferred from parent to child during the lifetime of the farmer and defer Capital Gain, and

WHEREAS Government Rights and Licenses only qualify for this tax deferral upon death of the farmer, Sections 24(2) and 70(5.1).

BE IT RESOLVED that the C.F.A. request the Government to amend the Income Tax Act, to allow these government rights and licenses to have the same tax free roll-over during the lifetime of the farmer.

- (c) WHEREAS the price of farm land in Canada had remained relatively constant over a period of years with some upward trends during the 15 year period 1956-71, and

WHEREAS since 1971 there has been a substantial increase in the price of farm land brought about by:

- (i) the marked increase in the investment of foreign capital in farm land,
- (ii) the increasing number of urban dwellers purchasing small holdings for home sites, and
- (iii) the recent short-lived inflation of grain prices, and

WHEREAS the Valuation Day values based on 1971 prices (for purposes of capital gains) is bringing a great burden of taxation upon retiring farmers,

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Government of Canada to enact or amend legislation which would alleviate this undesirable situation.

16. Sales Tax

WHEREAS the Federal Government reduced the sales tax on plastic sheeting used to cover greenhouses from 12% to 5%, and

WHEREAS the cost of plastic sheeting has increased tremendously during the past few years, and

WHEREAS there is only one Canadian manufacturer still producing plastic sheeting for greenhouses in a limited size and type range, and

WHEREAS it has been proved that using a double layer of plastic will greatly reduce the amount of fuel consumed in the greenhouse,

BE IT RESOLVED that C.F.A. request that:

- (a) the Federal Sales Tax on plastic sheeting when used for greenhouses be eliminated entirely;
- (b) the duty on imported plastic sheeting when used for greenhouses be eliminated, and,
- (c) that, as and when measures are undertaken to subsidize insulation materials, greenhouse plastic be included.

17. Unemployment Insurance

- (a) WHEREAS part-time farmers holding jobs off the farm must pay UIC premiums on their off-farm earnings, and

WHEREAS gross farm income is only partially available for the farmer's use,

BE IT RESOLVED that UIC regulations be amended so that only the net income from farming be considered in the calculations which determine a part-time farmers' eligibility for benefits.

- (b) WHEREAS a salaried woman who bears a child is awarded Unemployment Insurance for 15 weeks for maternity leave; and

WHEREAS a woman who adopts a child is required to be at home for three months after the baby's arrival, without this insurance;

BE IT RESOLVED that the mother who adopts a baby obtain the same unemployment insurance benefits as a natural mother.

- (c) WHEREAS at present in farming or a farming enterprise an employee is insurable if the employee receives more than \$250. in cash during the calendar year and works more than 25 days;

BE IT RESOLVED that the Department of Employment and Immigration be requested to raise the minimum exemption level for seasonal labour to \$1,000.

BE IT FURTHER RESOLVED that Section 57, subsection 1(a), of the Canadian Unemployment Insurance Legislation be amended to remove the clause which limits a farm employee for benefits unless employed 25 days or more.

- (d) WHEREAS seasonal employment in agriculture should be considered as similar employment in fisheries and in the lumber industry;

WHEREAS seasonal workers employed for short periods in agriculture should not be penalized in their claims for benefits when they are laid off;

BE IT RESOLVED that a farm worker whose period of employment extends over several months within the year but who must be laid off for a few months with, however, a guaranty of re-employment be not required to look for work elsewhere during the off-season; and

FURTHER BE IT RESOLVED that a seasonal worker whose periods of employment are of short duration be entitled to benefits as soon as his employment is terminated.

18. Canada Pension Plan

BE IT RESOLVED that C.F.A. reaffirm its position that C.P.P. should be available to farm spouses who work on the family farm, and continue to press the Federal Government to take the appropriate action.

19. Pension Benefits

WHEREAS on the death of an old age pensioner the spouse no longer receives the deceased spouse's old age pension allowance,

BE IT RESOLVED that the living spouse continue to receive the deceased spouse's allowance until reaching the age of eligibility for the old age pension.

20. Welfare

BE IT RESOLVED that the welfare system be reorganized in such a way as to provide an incentive for people to work.

Dairy Policy

21. BE IT RESOLVED that C.F.A. adopt the following statement as dairy policy for 1978.

- (1) The fundamental objectives of dairy policy are the achievement of income security and stability for Canadian milk producers.
- (2) The concept of supply management is the key to achievement of those objectives.
- (3) The supply management program for industrial milk and farm separated cream, together with the stabilization program, are integral parts of the national plan for the industry, which embodies a national commitment to supply Canada's needs for manufactured milk products from Canadian production.
- (4) Dairy Farmers of Canada is the vital instrument of producer solidarity, in meeting the challenging issues involved in operation of the supply management system, and in ensuring milk producers across Canada do not lose sight of their fundamental mutuality of interest.
- (5) The Canadian Milk Supply Management Committee must be strengthened and made effective as the instrument for the essential task of reaching consensual agreement between governments and producers, the parties to the plan, on the policies to be followed in its operation.
- (6) In the operation of the national industrial milk program the following principles must be observed:
 - (a) Penalties must attach to marketings by producers in excess of their quota entitlements, which penalties must be borne by those producers.
 - (b) On some basis an obligation of the fluid sector to assist in meeting costs of national program must be met, though alternative bases for doing this have not yet been fully examined, or agreement reached.
 - (c) Milk produced within the quota allocation of the provinces, but which proves not needed to meet domestic requirements, incurs costs which it must be the responsibility of either the provinces, or the individual producers, who produce it, to meet. Quota must be administered in such a way as to eliminate any possibility that producers in any province can gain an advantage over producers in any other province through their provincial M.S.Q. policies and programs.
 - (d) Effective policies must be devised to substantially even out seasonal fluctuations in production. Among these are a change in the quota year to a period that would facilitate the achievement of this objective. Policy for the dairy year beginning April 1/78 must include provision for transitional measures for moving to whatever new dairy year is found most desirable.

- (e) Every effort must be made, through a crash program of study and consultation between federal, provincial, producer and processor representatives, to by the fall of 1978 put in place improved policies for gathering and analysing statistical data in order that accurate, verifiable and timely information so essential to the supply management program may be provided.
- (7) At the very least the direct subsidy fund for industrial milk should be maintained at \$266 million, to partially offset the inflationary erosion of the fund and to moderate the increases in prices to consumers that will be required as inflation proceeds. This is in the consumer interest, the producer interest, and in the public interest in maintaining the economic strength of the Canadian dairy industry.
- (8) In applying price increases under the Federal formula, the rule of triggering price adjustment with a 4% change in the formula should be changed to 2% in the interest of more price stability in relation to inflationary change.
- (9) The price/demand outlook for industrial milk, in its intermediate and long term implications for dairy policy, should be carefully studied.
- (10) Continuing study must be given, not only to the industrial milk returns adjustment formula, but to direct determination of prices required to meet farmers costs plus a fair level of returns to labour, capital and management.
- (11) The size of industry that should be the entitlement of any province or region raises considerations that should be the subject of ongoing study - considerations which can bear on the definition of criteria for interprovincial adjustment and on the application of global quota adjustments.
- (12) Regarding import and export policy:
 - (a) the cheese import quota should be reduced to 35 million lbs. from its present 50 million lbs. The justification that the 50 million lb. level is required to ensure consumers of a full choice of specialty cheese varieties has become less and less valid since the quota was instituted.
 - (b) any increase in the cheese import quota or in that of any other dairy product would be intolerable. An unqualified statement by government of withdrawal of any intention to implement such increases, a matter still technically under "review", should be immediately made.
 - (c) import levies for cheese, as is done by the EEC and the United States should be implemented for Canada, especially corrective measures to meet the problem of imports of subsidized cheeses. Loopholes that continue to permit skim milk powder imports in mixtures must also be closed.
 - (d) advantage should be taken of the important opportunities that exist for the most constructive use of milk powder in food aid through long term guaranteed commitment to nutritional and developmental programs.

- (13) Implementation of the new brucellosis control program, looking to its eradication within a reasonable span of years, requires substantial additional staff for monitoring and inspection, and it is urged very strongly that as the program develops adequate funds be provided in the departmental budget for this purpose.

22. Livestock

(a) BE IT RESOLVED that the C.F.A. beef policy include the following:

- (i) that C.F.A. support the concept of the open competitive market for beef and cattle in Canada. To this end we favour continuing research, necessary legislation and proper negotiations with regards to any modification of the present marketing structure.
- (ii) that a national cattle registry be established by producers to develop a comprehensive, timely, consistent and greatly improved market information system.
- (iii) that a producer operated beef market information system working in co-operation with other agencies, that is readily accessible to all producers be established.
- (iv) that a beef import law be enacted.
- (v) that tariff reciprocity with the United States be applied to live cattle, calves, fresh and frozen beef and veal.
- (vi) that the high health standards applied to Canadian/U.S. meats and livestock trade must be maintained. We believe that common international standards should be approved by both countries so that questions about the adequacy or acceptance of health standards and regulations do not become deterrents to efficient international trade movements of meat products.
- (vii) that a carcass grading certificate program be established to apply to the sale of all slaughter cattle to federally inspected plants in Canada.
- (viii) that in addition to grading and inspection, government supervision apply to all weighing and ownership identification of beef carcasses, and further that all weighing procedures be standardized.
- (ix) that an immediate review of the grading system for beef be undertaken to reduce, if possible, the multiplicity of price differentials and the use of unofficial grades.
- (x) that a standard nomenclature be developed for fresh and frozen beef advertised and sold by the retail sector.
- (xi) that research be continued to determine the feasibility of selling cattle by auction, including the use of a listing service with bidding done on the basis of video pictures, with settlement made on a carcass weight and grade basis.

- (xii) that freight rebates paid by western packers to Montreal wholesalers be terminated.
- (xiii) that boxed beef processing by packing houses be encouraged.
- (xiv) that national stabilization programs for finished cattle and cow-calf producers be improved, and that support payments be calculated on the basis of current cash costs of calves, and slaughter cattle.

(b) Beef Import Policy

That a Canadian Beef Import Act should be enacted to set annual maxima and quarterly allocations for imports of beef (excluding live animals) and veal, fresh, frozen or otherwise processed, for various suppliers. The Act should further proceed:

- (i) that imports from all countries be covered, and that all suppliers have a reasonably constant share of the Canadian market.
- (ii) that total imports be related to the anticipated domestic market requirements and inversely related to the domestic slaughter of beef.
- (iii) that a base quota be established which would be adjusted by consumption changes, production patterns, and shared between exporters on the basis of historical shares of the Canadian market.
- (iv) for amendment of the application of the law, if necessary, during the course of a year.

(c) Compensation

WHEREAS the maximum compensation under the Canadian Animal Contagious Diseases Act is \$500 for grade animals and \$900 for purebred animals, and

WHEREAS dairy animals registered on National Identification Program record cards are presently considered grade animals no matter how long they have been recorded, and

WHEREAS beef animals registered under approved breeding record programs are declared purebred after three generations and are then considered "purebreds" for compensation under the Act

BE IT RESOLVED that dairy animals which have been in a NIP recording program for more than three generations be recognized as "purebred" for compensation purposes under the Animal Contagious Diseases Act.

(d) Pregnant Mares Urine

WHEREAS the Ayerst McKenna company will soon stop purchasing all of the pregnant mares urine produced in Quebec and Ontario; and

WHEREAS there has to date been limited public knowledge of the situation and its implications to producers, and the agriculture in these regions; and

WHEREAS producers have had little assistance to re-establish themselves,

BE IT RESOLVED that the C.F.A. press the company and the Federal and provincial governments for:

- (i) adequate compensation for the producers which will cover their income losses and their needs for new investment, and
- (ii) a more effective policy for redirection than presently exists.

(e) Medication

WHEREAS the withdrawal period on animal medicines is often printed only in a leaflet accompanying the container,

BE IT RESOLVED that such labelling should include bold, red coloured lettering across the container stating the withdrawal period, and

FURTHER, that a sticker be placed across all identification tags attached to bags containing medicated feeds or in case of bulk deliveries across the delivery invoice indicating in bold, red lettering the information for withdrawal periods.

23. Grain, Marketing, Handling

(a) Pricing

BE IT RESOLVED:

- (i) that in future years the initial price of wheat board grains be set at a minimum of 75% of the estimated final price,
- (ii) that the C.F.A express to the Federal Government dissatisfaction with the recent adjustment of 30 cents per bushel in the minimum price level under the Two-Price Wheat Act as being inadequate,
- (iii) that the C.F.A. also express objection to the fact that the 30 cent per bushel increase is to be a cost to the Federal Treasury rather than being reflected in the price of flour based products, and further
- (iii) that the C.F.A. press the Federal Government to continue to review the provisions of the Two-Price Wheat Act with a view to effecting further much needed and easily justified increases in the minimum and maximum guarantee levels in the latter part of 1978.

(b) Quotas

- (iv) that the Canadian Wheat Board allow donations to the Mennonite Central Committee Food Bank outside of regular quota, at least to the extent of producers using their gristing privilege for such donations.

(c) Handling

- (v) since time is of great essence to elevator company grain buyers, producers and others; and

since it is most unworkable to abide by the Canadian Wheat Board inspectors' interpretation of Chapter C-12, Section 17, Item (2), that is to enter every load or portion thereof in the producer's permit book upon delivery;

BE IT RESOLVED that the elevator agent be allowed to enter a working day's deliveries in the permit book at the end of that day; and further that C.F.A. request that the Canadian Wheat Board Advisory Committee review this recommendation.

- (vi) that C.F.A. oppose the proposed change in the labour code regarding the status of elevator agents which will state that elevator managers shall work a 40 hour week, 8 hours a day.

(d) Box Cars

- (vii) that in order to create a more equitable allocation system that car allocation be on a tonnage rather than a carlot basis.

(e) Feed Grains

- (viii) that C.F.A. oppose the suggestion by the Canadian Grain Commission that grades 1 and 2 C.W. wheat may be delivered into the elevator system under the open market.

- (ix) that the concept of price guarantees on open market feed grains, be opposed.

(f) Stabilization

that the Western Grain Stabilization Administration be requested to modify the regulations to allow voluntary contributions to be made on deferred payments in respect of grain delivered or crop insurance received in the previous year, on condition that the maximum levy has been made in the year of deferral.

(g) Seed Regulations

that the Canada Seed Grain Act be amended so that the tolerances on weed seeds in all classes of No. 2 seeds (i.e. Foundation No. 2, Registered No. 2, Certified No. 2 and Canada No. 2) be the same as the corresponding No. 1 seed.

(h) Canadian Chamber of Commerce

that the C.F.A. request the Canadian Chamber of Commerce to delete from its policy the section requesting an open market pricing system for Canadian domestic and export grain sales.

24. Advance Payments Act

That C.F.A. welcome the Advance Payment for Crops Act, and that it offer whatever assistance it can to help producers organize to obtain the benefits of the legislation.

25. Transportation

BE IT RESOLVED:

- (a) that the grain handling system be designed to move as much grain as economically practical by railroad rather than by truck which will create increasing costs for road maintenance.
- (b) WHEREAS many rail lines formerly subsidized by the Federal Government are now proposed to be abandoned and this will be continuous; and

WHEREAS abandonment of rail lines increase traffic volumes on grid and farm access roads;

BE IT RESOLVED that the Federal Government be petitioned to allocate amounts of money at least equal to former subsidies on abandoned rail lines in order that said amounts of money may be made available in the form of grants to rural municipalities for construction and maintenance of roads.

- (c) that the CPR and CNR be required to reveal their overall business operations and not just their railway operations when calculating costs and subsidies on rail transportation.
- (d) that the Canadian government allow the use of hopper cars on all rail lines within western Canada (Vancouver to Thunder Bay) which are capable of handling these boxcars.
- (e) that red flashing lights be placed on the front and top of the lead engine of the train to improve the safety at railway crossings.
- (f) WHEREAS weeds and inadequate maintenance on transportation rights-of-way are a serious problem,

BE IT RESOLVED

- (1) that pressure be brought to bear on the railway companies, provincial and federal and municipal governments to:
 - kill weeds growing on municipal, highway and railway rights-of-way.
 - have ditches along municipal roads, highways and railways maintained (cleaned and levelled) so that farm and natural drainage systems may operate properly.

- (ii) that the provincial departments responsible for highways take over the maintenance of fences along numbered highways.

26. Trade

- (a) WHEREAS Canadian food products are not necessarily marked as produced in Canada, e.g. fresh meat, vegetables and fruit, and

WHEREAS Canada No. 1 is often mistakenly taken to mean a Canadian product,

BE IT RESOLVED that the C.F.A. pressure the Federal Government to devise a method to have Canadian produced products marked, at the consumer level, as "Produced in Canada".

- (b) The Canadian Federation of Agriculture and the Canadian Horticultural Council request the Federal Government to prevent the importation into Canada of distress prices processed fruits and vegetables; or alternatively, to provide a level of assistance to Canadian producers of fruits and vegetables-for-processing, which would be at a level which would at least cover the full cost-of-production, and

Specifically that an automatic surtax proposal should be put forward by the Government in its discussions for the upcoming negotiations under the GATT. Any downward revision of the present tariff structure should be opposed until such an automatic surtax formula is actually implemented.

27. Marketing

- (a) That C.F.A. strongly oppose the appointment of consumer representatives to producer marketing boards but not oppose such representation on Federal or provincial supervisory bodies.
- (b) That C.F.A. study the question of whether or not production quotas on commodities under supply management (dairy, poultry and eggs) should have market values, and report back to the semi-annual meeting of the Board.
- (c) That C.F.A. be asked to support the Quebec Egg Producers Federation in its efforts to ensure compliance with provincial and federal regulations.

28. Nutrition

WHEREAS some provinces, the Federal Government and the U.S. Government are embarking on food policies emphasizing better health and food nutrition; and

WHEREAS Canadian producers market a wide range of foodstuffs which contribute to a healthy and balanced food diet; and

WHEREAS farmers are concerned that statements made about what we should or shouldn't eat are often lacking in total perspective; and

WHEREAS campaigns against eating certain foods will have a serious effect on particular farmers, and the agriculture sector generally;

BE IT RESOLVED that agricultural organizations be urged to take immediate and appropriate action to see that factual and non-political information on food production, food products, and nutrition is provided to consumers.

Weather Forecasting

29. WHEREAS there are local "Weather Offices" branches of Environment Canada at most of the Department of Transport Airports, and

WHEREAS the offices are able to provide more accurate weather forecasts (e.g. risk of frost, rain, etc.) for the local areas than can the major weather forecast centers, often located several hundred miles away and,

WHEREAS many weather offices require a long distance telephone call,

BE IT RESOLVED that Environment Canada establish a toll free number at their weather offices.

30. That rape be classed as a criminal assault.

31. WHEREAS our mail service across Canada continues to deteriorate in spite of greatly increased postage rates; and

WHEREAS we know of no law which says the postal system be administered solely by the Federal Government;

BE IT RESOLVED that the mail service be greatly improved or be made into a crown corporation.

32. Farm Improvement Loans

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Federal Government to amend the Farm Improvement Loans Act so that interest rates would be established for these loans at the prime bank rate level and that all banks be encouraged by the Federal Government to make Farm Improvement Loans on this basis to all eligible farmers requesting them.

This application of interest rates would be applicable in the future and the rate of any loan would not exceed that at which the loan was issued during the term of the loan.

APPENDICE «8-A»

MÉMOIRE PRÉSENTÉ
AU SÉNAT
PAR LA
FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE
AVRIL 1978

1. S'il est un mot qui résume bien ce que les agriculteurs attendent des gouvernements fédéral et provinciaux au Canada, c'est le mot "ENGAGEMENT". On ne peut dire que ce terme soit nouveau dans l'argumentation des organismes agricoles, mais il doit être repris, car il contient l'idée fondamentale qui permettra d'arriver à des conceptions constructives et satisfaisantes de l'élaboration des politiques agricoles dans notre pays.

2. Lorsque nous demandons aux gouvernements de s'engager à l'égard de l'agriculture, que voulons-nous dire? D'abord et avant tout, nous voulons dire que, quelles que soient les divergences d'opinion ou même d'intérêts des agriculteurs canadiens, ceux-ci sont unanimes à appuyer le principe voulant que l'agriculture soit une industrie d'une valeur unique à laquelle il faut conserver par tous les moyens un rôle permanent et toujours grandissant et une situation prospère dans l'économie et la société canadiennes. Voilà la raison d'être de la Fédération comme organisme et ce qui devrait inspirer la structure de la politique agricole au Canada.

3. Au sujet de la politique agricole et alimentaire, les agriculteurs n'aiment pas, ni n'acceptent, les attitudes et conceptions ancrées dans une vision contradictoires des problèmes relatifs à la politique agricole. Ils ne les aiment pas parce qu'elles sont improductives et avilissantes. Ils ne les acceptent pas parce qu'elles ne se vérifient pas dans les faits: ainsi, les niveaux des prix de détail des aliments sont bas, si on les évalue d'après un critère juste ou d'après la légitimité des objectifs des agriculteurs, lesquels sont raisonnables et modérés; de plus, l'attitude du public le démontre: la majorité appuie fondamentalement les agriculteurs.

4. Ce que nous voulons, ce n'est pas un engagement aveugle, illimité et consenti sans aucun sens critique. Nous demandons plutôt que l'on entrevoie les questions touchant les politiques en partant de la prémisse fondamentale qu'il faut favoriser la cause de la survie prospère du secteur agricole en équilibrant les possibilités entre les régions, en assurant une sécurité et une stabilité raisonnables, en protégeant

nos terres arables et en lui préservant une structure économique viable fondée sur l'entreprise familiale, exploitée par son propriétaire. Ces préalables ainsi que les formules constructives de consultation qu'elles rendent possibles permettent de progresser beaucoup vers la solution des problèmes à court comme à long terme. Sans eux, nous serons aux prises avec des préoccupations opposées qui ralentiront sans aucun doute beaucoup le processus, même si le rythme augmentait en apparence. De plus, beaucoup de discussions sur les politiques seront plus orageuses et moins concluantes.

5. Dans les débats qui ont eu lieu et qui se poursuivront au sujet de la politique et de la stratégie alimentaires nationales, la Fédération a entre autres affirmé que la structure de la législation agricole canadienne reflète cet engagement dans une large mesure. Nous apprécions cette réalité. Cependant, cette législation est en grande partie de nature habilitante (cette affirmation souffre d'importantes exceptions, notamment les mesures législatives sur la stabilisation des revenus des producteurs de grains des Prairies ainsi que les dispositions obligatoires de la législation sur la stabilisation de l'agriculture, sur le plan fédéral). Ce sont donc très souvent les applications de la législation qui deviennent critiques. De plus, les décisions touchant ces applications ne dépendent pas uniquement des décisions gouvernementales, mais aussi des vues des producteurs et, parfois, de leurs décisions, comme dans le cas de la législation sur la commercialisation des produits agricoles.

6. Il n'est pas toujours évident quelles seront et devraient être ces vues et décisions des producteurs, et le processus d'élaboration des politiques ne devrait pas être conçu uniquement comme étant celui par lequel le gouvernement agréé ou rejette les demandes des producteurs, lesquelles se font de plus en plus pressantes. Cette conception se retrouve fréquemment, mais elle contribue davantage à embrouiller la situation qu'à la clarifier. Elle traduit une conception contradictoire de la question de la politique agricole, conception que nous rejetons, nous le répétons. La manifestation extrême de ce phénomène amène pratiquement à voir toute politique agricole comme le résultat de "concessions" faites aux producteurs. En réalité, dans presque toutes les décisions importantes touchant les politiques agricoles, c'est l'intérêt public qui a été le facteur principal, sinon déterminant. Naturellement, l'intérêt public comprend, comme il se doit, les intérêts légitimes des agri-

cul ours, mais il englobe également des considérations fondamentales sur les plans de l'emploi et de l'environnement ainsi que dans les domaines régional, industriel et social.

7. Tout ce qui précède a pour but de faire ressortir l'importance de l'engagement et, comme la Fédération l'a signalé à la Conférence sur la stratégie alimentaire, cet engagement est la règle, non pas un fait exceptionnel, dans les pays développés. Au Canada, nous le répétons, cet engagement existe, à notre avis, mais il est loin d'être aussi fort et net qu'il devrait être. De la part du gouvernement fédéral et du Parlement, il devrait être plus clair et explicite, croyons-nous. Ainsi, le critère de la concurrence sur les marchés internes, présent dans l'élaboration des politiques, ne devrait pas être considéré comme le facteur dominant, et même prépondérant, dans une mesure aussi large qu'il ne l'est dans les déclarations gouvernementales en matière de stratégie agricole. Sinon, on fait de la sorte fi des réalités de l'agriculture dans le monde, soit des réalités du commerce dans un monde où prédominent le protectionnisme et l'interventionnisme auprès du secteur agricole, ou encore, de celles des objectifs que nous devrions adopter et chercher à atteindre au Canada afin de garantir à notre population, sur le plan socio-économique, une agriculture prospère et viable. Nous sommes bien conscients de l'immense intérêt que nous suscitons sur le plan du commerce agricole, à titre de nation dont la production est excédentaire. Nous ne voulons pas mettre en danger notre commerce et nous ne croyons pas nécessaire de prendre ce risque. Notre économie agricole n'accuse pas un caractère protectionniste très prononcé; par ailleurs, les mesures à prendre pour protéger nos producteurs sur ce plan sont modérées et raisonnables et il n'est pas nécessaire ni probable qu'elles risquent de mettre en danger notre position commerciale. Le Canada n'est pas une île protectionniste dans un océan de libre-échange; ce serait plutôt le contraire.

8. La nécessité de l'engagement, il faut le souligner, ne se limite pas aux domaines de politique comme le commerce, la stabilisation et la commercialisation: elle s'étend à toute une gamme de questions comme la recherche, certains aspects environnementaux, l'énergie et la protection de la santé des animaux, pour n'en citer que quelques-unes.

9. Enfin, il est clair, espérons-nous, que l'un des avantages primordiaux découlant de la connaissance précise de l'engagement qui préside à la recherche de solutions aux problèmes agricoles est de permettre d'avoir

un processus consultatif beaucoup plus approprié et constructif qu'on ne le pourrait sans cela. En réalité, aux yeux des agriculteurs, l'à-propos de ce processus indique bien la mesure de l'engagement et explique en partie l'accent placé sur cette question par le monde agricole.

10. Comme nous avons tenté de le faire ressortir ci-dessus, la réédification canadienne de l'agriculture n'a pas, pour le moment, une longue liste de demandes nouvelles et importantes à présenter au gouvernement et bon nombre de ces demandes consistent, quant à nous, à améliorer l'application de politiques déjà amorcées ou acceptées en principe par le gouvernement. Aussi, les points particuliers que nous aimerions soulever consistent en partie en une "liste d'emplètes", pour reprendre l'expression peu flatteuse que l'on entend parfois, et en partie à délimiter les domaines où le processus d'élaboration des politiques peut, espérons-nous, être renforcé et amélioré.

Industrie du boeuf

11. Au Canada, l'industrie du boeuf représente une partie importante de l'industrie agricole. C'est également un secteur complexe qui, pour être bien compris, nécessite que l'on distingue bien l'engraissement du bétail, d'une part, et son élevage en vue du naissage, d'autre part. Elle se caractérise également non seulement par des entreprises d'élevage (en ranch) et d'engraissement, spécialisées et parfois très importantes, mais elle compte en outre un très grand nombre de petits producteurs pour qui l'élevage ou l'engraissement du bétail est une opération importante de leur exploitation agricole, sans être la seule. Un très grand nombre de producteurs de grains utilisent une partie de leurs terres et de leur main-d'oeuvre pour faire de l'élevage. Par ailleurs, l'industrie laitière fournit également un apport considérable à l'approvisionnement du Canada en boeuf par la vente des vaches à l'abattage et celle des jeunes bovins, en surplus à leur exploitation laitière, pour l'engraissement. L'élevage des bovins exige beaucoup de terrain et entre en concurrence directe avec la production des grains, car une partie des terres doit être affectée à la production de fourrage, ce que n'exigent pas les industries du porc et de la volaille. La Fédération canadienne de l'agriculture appuie une politique d'importation du boeuf qui, limitant les importations globales de carcasses de boeuf, contribuera à stabiliser le marché tout en permettant d'importants échanges commerciaux; par ailleurs, le gouvernement a pour politique avouée de poursuivre de quelque manière sa politique actuelle

consistant à limiter le volume des importations. Selon la Fédération, l'adoption d'une loi, dont l'application serait confiée au ministre de l'Agriculture, serait le meilleur moyen d'établir une telle politique, à longue échéance. Les conséquences du niveau extrêmement bas des prix du boeuf depuis quelques années, conséquences qui ont surtout atteint les naisseurs, ont donné lieu à une controverse sur l'opportunité et le niveau de l'aide à la stabilisation, et en outre, sur la possibilité et les moyens d'améliorer le système de commercialisation du boeuf. Pour les naisseurs, les mesures prises par le gouvernement fédéral aux termes de la Loi sur la stabilisation arrivent trop tard et ne sont pas assez vigoureuses, selon la Fédération, mais il est vrai que l'ensemble de l'industrie est loin de s'être montrée solidaire sur cette question tout comme sur certaines autres, plus vastes, touchant la commercialisation. Vous trouverez ci-joint (résolutions 22 (a) et (b)) l'énoncé de notre position face à la politique d'importation du boeuf et à un certain nombre d'autres points; cet énoncé représente, à notre avis, l'opinion générale, ou presque, de l'industrie sur la politique touchant le commerce et la commercialisation. Il semblerait que l'industrie entre maintenant, nous l'espérons fermement, dans une phase plus favorable du cycle du boeuf. Les producteurs devraient ainsi avoir l'occasion, qu'il est important de saisir au passage, d'examiner et de résoudre le problème complexe de savoir quelles politiques, en matière de stabilisation et de commerce, sont de nature à contribuer davantage à structurer et renforcer l'industrie à l'avenir. La Fédération estime qu'il demeure hautement prioritaire de faire tout en son pouvoir pour mener à bien ce travail, de concert avec les divers secteurs de l'industrie et avec le gouvernement.

Recherche agricole

12. Le facteur déterminant du prix de revient réel des aliments est le niveau de productivité atteint par l'industrie. Le niveau approprié des recherches en agriculture et en alimentation est l'aspect de la politique agricole qui intéresse au plus haut point les consommateurs. Et pourtant, les crédits affectés à la recherche par le gouvernement fédéral suffisent de moins en moins. Cette situation résulte non pas de réductions importantes de ces crédits, mais bien de l'application graduelle d'une politique de restriction qui atteint en premier lieu les services de soutien offerts aux scientifiques. Naturellement, cette façon de faire peut entraver la marche d'un programme de recherche. Suivant cette politique, on a d'ailleurs

traç réduit les sommes consacrées à la recherche universitaire, laquelle joue un rôle si important pour la vitalité des centres universitaires qui formeront nos futurs scientifiques.

Commercialisation des grains à l'échelle internationale

13. La Fédération canadienne de l'agriculture appuie depuis longtemps l'idée de conclure un accord international entre les importateurs et les exportateurs en vue de la commercialisation rationnelle du blé et, idéalement, des céréales secondaires également, dans le commerce international. Le but de cet appui est d'assurer au producteur des prix stables et équitables et de garantir à l'acheteur des possibilités d'approvisionnement. L'importance de cette question ressort des conséquences que la diminution des surplus de grains et la hausse rapide des prix, survenue au début des années 70, ont eues sur la conjoncture économique de cette période, mais également des inquiétudes que ces réalités ont suscitées à travers le monde.

14. La Fédération est donc inquiète et peignée du fait que les récentes négociations de Genève, en vue de la signature d'un accord international sur le blé et, selon le souhait de certains, sur les céréales fourragères également, se sont terminées, ou ont du moins été ajournées sans la signature d'un accord. Il est à espérer que ces négociations ne seront pas reportées aux calendes grecques et atteindront les résultats escomptés, malgré le retard. Nous tenons à mentionner qu'en ce domaine, le gouvernement entretient de bonne grâce des consultations étroites avec les représentants des producteurs et que, de manière générale, la position du gouvernement, favorable à un accord international, correspond à celle des producteurs. Cette situation ne va pas sans laisser beaucoup de place à l'évaluation et aux discussions portant sur les termes précis de l'entente qui doit ou peut être conclue. Les problèmes fondamentaux à résoudre consisteront à définir la nature des réserves et à en déterminer le volume nécessaire, à décider à qui incombera la responsabilité de détenir ces réserves, à fixer les prix plafond et plancher que l'on devrait viser (de l'avis de certains) ou garantir (selon d'autres), ainsi qu'à déterminer quel serait la portée finale d'un accord sur le plan du partage du marché, question qui soulève à son tour celle de la responsabilité nationale consistant à limiter la production (ou à conserver les stocks) en période de production excédentaire. La Fédération n'a pas de position catégorique sur ces questions, mais elle tient à préciser qu'elle s'inquiète de voir que les prix de base minimaux choisis comme objectifs, que les États-Unis semblent avoir adoptés dans

l rs politiques actuelles, sont trop bas et qu'un niveau aussi peu élevé n'est pas justifié.

Revenu agricole et stabilisation

15. L'allure de la courbe des revenus agricoles nets au Canada est alarmante et inquiétante. Le revenu agricole net réalisé (calcul qui ne tient pas compte des changements dans l'inventaire) se compose à la fois du revenu net en espèces (recettes moins les frais d'exploitation et l'amortissement) et du revenu en nature (prix de location attribué aux maisons de ferme, en majeure partie, plus la valeur des aliments et du combustible produit sur la ferme). La valeur du revenu en nature n'est pas à négliger. En effet, en 1975 elle comptait pour 21 % du revenu agricole net et, en 1978, elle devrait atteindre 37 %, étant donné la diminution du revenu agricole net. C'est le revenu en espèces qui indique bien la courbe réelle du revenu agricole.

16. Au Canada, les revenus en espèces ont atteint 3.395 milliards de dollars en 1975 alors qu'en 1978, on prévoit qu'ils ne seront que de 1.929 milliard. Il s'agit là d'une diminution de 42 % en trois ans. Si l'on transpose le chiffre de 1978 en dollars de 1975 (réduction de 19 %), il passe à 1.562 milliard de dollars, soit une diminution globale de 54 %.

17. Quelles sont les causes de cette situation? La principale est l'augmentation des dépenses. Par rapport à 1975, les recettes en espèces provenant des ventes augmenteront à peine en 1978. Dans l'ensemble, la totalité de cette diminution est attribuable à l'augmentation des dépenses. D'après les chiffres estimatifs de 1978, l'agriculteur ne conserve, sur chaque dollar qu'il touche, que 20c. pour son travail, son investissement et sa gestion.

18. Naturellement, il faut décortiquer le chiffre des recettes en espèces pour mieux comprendre la situation. Il est vrai qu'en 1975, les recettes provenant des ventes courantes et des paiements de la Commission du blé ont atteint un sommet, qui était d'ailleurs élevé. Il est probable qu'il n'était pas possible de maintenir un tel niveau. Pour leur part, les producteurs de grains n'ont jamais soutenu que cette année-là était bonne. Examinons, voulez-vous, leurs revenus nets en espèces (soit ceux des agriculteurs dont plus de 50 % des revenus provenait du grain, cette année-là). En 1975, ces revenus ont atteint 1.3 milliard de dollars. Ce chiffre est inférieur à la diminution du revenu net en espèces (1.467 milliard) de 1975 à 1978. Durant cette période, les recettes tirées du blé, de l'avoine

et le l'orge ont diminué considérablement (le montant exact de cette chute n'était pas connu au moment de la rédaction du présent document), mais celles provenant de la vente des autres cultures et des produits animaux ont augmenté. Cependant, les dépenses ont augmenté plus rapidement. Le secteur le plus durement touché, après celui des grains, est celui du boeuf; toutefois, tous les secteurs ont subi une baisse de revenus par suite de la hausse des dépenses.

19. Ces chiffres globaux résultent naturellement d'un ensemble complexe de faits et de facteurs qui ont frappé à des degrés divers les particuliers, les régions et les divers secteurs de production. Ils traduisent en outre une instabilité des plus frappantes et, pour nombre d'agriculteurs, des plus néfastes.

20. Les conséquences d'une telle instabilité, quelles qu'en soient les causes, ne peuvent que nuire à la bonne planification agricole et au développement rationnel de l'agriculture dans l'intérêt de la nation. Ce processus affectera inévitablement bien des gens et la situation des industries en sera bouleversée. La planification à long terme dans l'industrie n'en sera que plus difficile.

21. La Fédération canadienne de l'agriculture ne connaît pas de solution facile à ce problème qui ne peut être entièrement résolu dans la nature même de l'industrie, du moins pas sans que l'on ne planifie et réglemente la production beaucoup plus que les producteurs de nombreux produits ne seraient prêts à accepter ou qu'il n'est souhaitable.

22. Cependant, à mesure qu'augmentent les dépenses et les sommes qu'il faut investir en agriculture, les effets de l'instabilité deviennent de plus en plus insoutenables. Ainsi, pour les consommateurs, cette instabilité a plus de chances de faire augmenter les prix que de les faire baisser: en effet, le risque et l'incertitude ne vont pas sans affecter les prix. Les agriculteurs tentent de plus en plus de s'assurer et de se faire garantir des revenus équitables; l'adoption de programmes et de lois, par les provinces, en vue de garantir ce revenu nous amène à nous demander s'il y a coordination des politiques fédérales et provinciales sur le plan des programmes nationaux.

23. La politique de la Fédération comporte deux éléments de base au sujet des programmes fédéraux de stabilisation qui devraient s'appliquer là où il n'y a pas de programmes de gestion des approvisionnements. Le

pr ier est que le soutien offert ne peut être aussi élevé que les stimulants, car cela entraînerait une surproduction importante, ferait augmenter les dépenses gouvernementales et nécessiterait finalement l'abolition du soutien ou l'adoption de contrôles ou la fixation de limites à la production. Le second élément est que, compte tenu de ce qui précède, le niveau du soutien devrait être le plus élevé possible. Pour le déterminer, il suffirait, pour chaque produit, d'examiner la situation, de consulter les producteurs, puis de décider. La fixation du soutien au niveau le plus satisfaisant possible, sans en faire un stimulant, atténuera, sans l'éliminer complètement, l'instabilité dans l'industrie et permettra la réalisation d'un objectif souhaitable: celui de coordonner les politiques nationales avec celles des provinces.

Politique de stabilisation

24. La loi fédérale sur la stabilisation des revenus agricoles prévoit que le niveau de soutien des prix s'établit à 90 % des prix des cinq dernières années; à ce mode de calcul se greffe un facteur d'indexation des dépenses en espèces. Voilà la règle générale d'application qui, dans le cas de certains produits donnés, est un minimum obligatoire, et dans d'autres, est la norme, bien que le niveau de soutien réel puisse être légèrement inférieur ou supérieur à ce 90 %. Le niveau réel du soutien accordé dépendra des facteurs suivants: le niveau de base choisi (c.-à-d. le pourcentage des cinq années antérieures), les qualités du produit visé, la quantité de ce produit, le chiffre estimatif des dépenses en espèces (c.-à-d. le niveau de productivité présumé) et quels sont les frais qui sont considérés comme des dépenses en espèces, pour ne citer que les principaux facteurs. La théorie du système d'indexation des dépenses en espèces est la suivante: le soutien doit correspondre à une certaine marge excédant les revenus moins les dépenses en espèces, le montant dépendant du pourcentage de la moyenne quinquennale choisie. La formule de rajustement de l'industrie laitière est une variante de ce système; la différence réside dans le fait qu'en plus des dépenses en espèces, la formule d'indexation (correspondant à l'indice des prix à la consommation) tient compte d'un facteur représentant le travail des employeurs, et ce sont essentiellement le rendement des investissements et la gestion qui ne sont pas indexés. En général, l'Office de stabilisation ne considère pas l'amortissement comme une dépense en espèces, alors que la Fédération estime le contraire, peu importe si les débours effectivement engagés le sont par montants forfaitaires plutôt que graduellement. Cela peut sembler un détail techni-

que, mais c'est un détail important.

Commerce international

25. Au sujet de cette question, permettez-nous de reprendre la position exposée aux parlementaires dans une déclaration spéciale faite en novembre dernier. Voici un extrait de cette déclaration.

26. "Le gouvernement connaît bien la position de la Fédération canadienne de l'agriculture: elle a été étudiée et documentée de concert avec le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers. En bref, la Fédération ne voit pas d'avantages importants à réduire les tarifs douaniers ou à augmenter le volume des produits agricoles étrangers qui puissent entrer sur le marché canadien. De plus, elle ne croit pas devoir s'en excuser. Sauf dans les cas où le volume d'importation est limité au moyen de contingents, comme pour le lait, les oeufs et les volailles, et où ces restrictions sont liées aux programmes nationaux de gestion des approvisionnements (et sont donc reconnues par le GATT à titre de corollaires légitimes du principe de gestion des approvisionnements appliqué au secteur de l'importation), les tarifs douaniers du Canada frappant les produits agricoles ne sont en général pas élevés (au contraire). Le pouvoir de la Commission du blé l'autorisant à contrôler (et par là à limiter) les importations de blé, d'avoine et d'orge est également lié à notre système de commercialisation rationnelle et ne peut être critiqué pour le motif qu'il offre une protection insuffisante contre nos concurrents.

27. Et qui plus est, la nécessité éprouvée par l'industrie d'atteindre une stabilité raisonnable, et la protection fondamentale du secteur agricole de notre économie à titre de politique nationale (objectif que presque tous les pays du monde visent et cherchent à atteindre avec plus de vigueur que le Canada) semblent par contre indiquer que, sur le plan des politiques nationales, il faudra intensifier, et non atténuer, l'attitude de protection, en particulier pour parer aux effets des bas prix sur les marchés mondiaux instables, mais pas seulement pour cette raison.

28. Fondamentalement, notre position de base est donc que nous ne voyons aucun sinon très peu de motifs justifiant que l'on réduise la protection offerte présentement à l'industrie et, en réalité, nous espérons que les intérêts légitimes des producteurs, notamment dans les industries horticole et du boeuf, pourront jouir d'une base de protection plus raisonnable. Il ne faut pas en conclure que nous ne sommes pas intéressés par l'amélioration de la politique touchant le commerce des produits agricoles; cependant,

nous comptons avant tout sur les négociations internationales visant la conclusion, pour la commercialisation des produits, d'accords et d'ententes (par ex., les ententes internationales sur les grains) résultant d'un processus permanent de consultation international efficace sur les problèmes relatifs aux produits, et non sur des concessions mutuelles au sein du GATT. De plus, il y a probablement des pays qui ont pris des mesures nationales en vue de protéger leur agriculture si leur intérêt national propre coïncide avec la libéralisation de l'accès des fournisseurs étrangers à leurs marchés, questions qu'il conviendrait fort bien d'examiner au cours des négociations actuelles; cependant, ce n'est pas ainsi que nous percevons la situation du Canada et nous croyons qu'aucun gouvernement au pays n'a soutenu le contraire publiquement. Toutefois, nous craignons que les pressions exercées sur notre pays, pour qu'il fasse des concessions dans le domaine agricole, ne l'incitent à céder ou à prendre des engagements (par ex., le gel des tarifs) de nature à nuire à l'industrie ou à la politique nationale agricole et alimentaire.

29. Il serait scandaleux, il va sans dire, que le Canada en vienne, au cours des négociations, à autoriser l'importation de plus grandes quantités d'oeufs, de volailles et de fromage. En effet, ces quantités sont déjà trop généreuses, en particulier dans le cas du fromage."

Horticulture

30. La présente partie pourrait entrer sous la rubrique commerce international puisqu'elle concerne la politique commerciale et douanière, mais nous avons voulu lui accorder une attention spéciale et donner des explications particulières sur le sujet. La Commission du tarif du Canada a terminé son enquête sur l'industrie et publié son rapport; dans ses grandes lignes, ce dernier conclut que l'industrie a besoin d'une meilleure protection à l'égard d'une vaste gamme de produits. Comme les tarifs douaniers frappant les produits horticoles comportent beaucoup de tarifs particuliers, l'inflation générale a entraîné, avec les années, une diminution importante des niveaux réels de protection. Pour ce qui est des carottes et du jus de raisin concentré, la Commission du tarif n'a pas apprécié la pleine portée de l'application de ses recommandations en vue de réduire les tarifs douaniers et il est à espérer que l'on passera outre à ces recommandations.

31. De manière générale, l'industrie voit d'un très bon oeil les recommandations de la Commission, mais précisons que les mesures recommandées sont à peine suffisantes. L'industrie a l'impression que, globalement, le

gouvernement canadien appuie les recommandations de la Commission en vue de renforcer quelque peu les mesures de protection de manière à préserver l'industrie canadienne et il est à espérer que les changements nécessaires pourront être négociés dans les plus brefs délais. Il a déjà fallu à la Commission un bon moment pour rédiger son rapport.

32. Outre les tarifs douaniers, une autre question vitale nous préoccupe: il s'agit de la nécessité de mettre sur pied un système prévoyant l'adoption automatique (suivant des règles préétablies) de mesures propres à protéger les producteurs canadiens contre des prix extrêmement bas par l'imposition de droits supplémentaires. La loi prévoit déjà de tels droits, mais l'objectif visé par ces dispositions est le plus souvent raté à cause du mode d'application du système. En effet, lorsqu'une difficulté surgit, comme ce système comporte une procédure très complexe pour y remédier, les dommages sont en grande partie faits lorsque les mesures sont enfin en place. Il est essentiel de remédier à cette situation, comme le reconnaît d'ailleurs la Commission du tarif, et nous espérons que des mesures seront prises bientôt à ce sujet également.

Impôt

33. La Fédération prête une attention considérable à certains détails de la Loi de l'impôt sur le revenu qui, à son avis, devraient être modifiés. La liste de ces modifications est assez longue et beaucoup portent sur ce que nous estimons être des anomalies ou des injustices à corriger qui ne mettent pas en jeu de nouvelles questions de principe. Pour le moment, cependant, nous aimerions porter à votre attention trois questions, dont aucune n'est nouvelle et que nous estimons d'importance capitale; nous vous demandons votre appui à ce sujet. Il s'agirait de modifier la loi de manière:

- à permettre le report du gain en capital lié au transfert ou à la transmission des fermes par succession entre les membres d'une même famille, lorsqu'il s'agit de véritables corporations ou sociétés familiales. Cette proposition s'écarte sensiblement du principe qui prévoit le report à l'égard des fermes familiales et qui exclut les corporations et sociétés. Cette modification suppose naturellement que l'on définisse ce que sont ces dernières afin d'écarter la possibilité du report pour les entreprises qui ne sont pas véritablement familiales. A cette fin, nous suggérons les règles suivantes: un ou plusieurs membres de la famille devraient vivre sur la

ferme et l'exploiter; de plus, 90 % de l'actif devrait être sous forme de biens agricoles et appartenir aux membres de la famille. Ces règles sont sévères et c'est ainsi qu'elles doivent être. Il est urgent que les dispositions actuelles soient modifiées, car elles placent dans des situations inimaginables de nombreuses entreprises familiales désireuses de poursuivre leur exploitation agricole. La portée de la politique du Parlement à cet égard est décevante;

- à reconnaître l'apport de la femme de l'agriculteur à l'exploitation de la ferme en lui permettant de produire sa propre déclaration d'impôt sur le revenu provenant légitimement de cet apport;

- à prévoir une formule d'indexation des montants de base rajustés, investis dans les biens agricoles, en particulier dans l'achat des terres, de manière à éviter, comme cela se produit inévitablement, l'accumulation de redevances fiscales représentant en réalité des gains apparents. Voilà une autre question importante. Si cette modification ne peut se faire, il faudrait alors trouver une autre formule permettant le report de l'impôt sur les transferts au sein d'une même famille et prévoyant, à titre de compensation, la remise progressive d'une partie des redevances fiscales durant la période où l'exploitant familial demeure sur la ferme.

Transport et manutention du grain

34. Nous aimerions conclure la présente déclaration en soulevant une question d'importance vitale pour le Canada, et en particulier pour les provinces de l'Ouest. Il s'agit d'un domaine de politique complexe qui fait l'objet d'un examen approfondi et dans lequel, nous sommes heureux de le signaler, il se fait des progrès marqués.

35. Nous aimerions tout d'abord préciser que nous appuyons vigoureusement le programme mis sur pied par le gouvernement fédéral et engageant des fonds pour la remise en état du réseau ferroviaire de l'Ouest. Il est de toute première importance que ce programme soit exécuté suivant les prévisions du ministre des Transports.

36. Il semblerait en outre que le Comité de mise en oeuvre est à réaliser le programme d'abandon de lignes ferroviaires suivant ses recommandations et que les travaux vont bon train, malgré un début peut-être un peu lent. Naturellement, il est important que le processus de l'abandon se fasse de façon rationnelle; aussi, l'échelonnement des diverses opérations est-il d'importance capitale. Les choses devraient se faire le plus rapide-

ment possible en évitant de perturber le service, ce qui serait néfaste.

37. La F.C.A. veut également appuyer la proposition voulant que les sommes épargnées grâce à l'abolition des subventions applicables aux lignes abandonnées servent au besoin à aider les municipalités à absorber les coûts élevés d'immobilisation qu'entraînera inévitablement l'amélioration des routes, nécessitée par la consolidation du système d'élévateurs.

Respectueusement soumis,

LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE

INDEX DES
POLITIQUE ET RÉSOLUTIONS
FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE
ASSEMBLÉE ANNUELLE DE 1978
QUÉBEC

1. Pesticides et herbicides
2. Machinerie agricole
3. Énergie
4. Crédit
5. Recherche
6. Stations de recherche agricole
7. Prélèvement à l'égard des céréales
8. Droits des créateurs de variétés végétales
9. Main-d'oeuvre agricole
10. Inflation
11. Indice des prix à la consommation
12. Statistique Canada
13. Impôt
14. Déduction pour amortissement
15. Gains de capital
16. Taxe de vente
17. Assurance-chômage
18. Régime de pensions du Canada
19. Pension de retraite
20. Bien-être social
21. Politique laitière
22. Animaux de ferme
 - Politique d'importation du boeuf
 - Indemnisation
 - Urine de juments gravides
 - Médicaments
23. Commercialisation et manutention des céréales
24. Loi sur le paiement anticipé
25. Transport
26. Commerce
27. Commercialisation
28. Nutrition
29. Météorologie
30. Viol
31. Service postal
32. Prêts destinés aux améliorations agricoles

POLITIQUE ET RESOLUTIONS
FEDERATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE
ASSEMBLEE ANNUELLE DE 1978
QUEBEC

1. Pesticides et herbicides

IL EST RESOLU:

- (a) que la FCA réclame des règlements permettant aux agriculteurs canadiens d'importer des produits chimiques américains homologués au Canada;
- (b) que la FCA demande aux organismes gouvernementaux compétents de réexaminer l'interdiction des pesticides en agriculture, interdiction qui semble préjudiciable à l'efficacité de l'industrie;
- (c) qu'on demande au gouvernement fédéral d'enquêter sur le coût élevé des produits chimiques servant à détruire la folle avoine;
- (d) que le gouvernement fédéral, les stations de recherche agricole et les fabricants de produits chimiques poussent plus loin la recherche sur la sécurité des produits chimiques pulvérisés dans les champs;
- (e) que la FCA sollicite du gouvernement fédéral une loi autorisant les pilotes d'avions d'arrosage agricole à voler au-dessous du minimum de 500 pieds afin de pouvoir continuer l'arrosage et l'ensemencement aériens.

2. Machinerie agricole

- (a) ATTENDU QUE le prix des machines agricoles et des pièces de rechange grimpe à un rythme déraisonnable;

IL EST RESOLU que la FCA demande au ministère de l'Industrie et du Commerce d'enquêter sur le prix des machines agricoles et des pièces de rechange.

- (b) IL EST RESOLU qu'à l'occasion de la conversion au système métrique, on demande aux fabricants de machinerie d'uniformiser le plus d'articles possible.

3. Energie

- (a) Politique de l'énergie

ATTENDU QUE l'agriculture est nettement productrice d'énergie;

ATTENDU QUE la hausse du prix des produits énergétiques n'est ni efficace ni pratique pour inciter à moins consommer d'énergie dans la production alimentaire mais qu'elle gonfle plutôt les frais de production, ce qui encourage le recours à des méthodes moins fructueuses;

ATTENDU QUE les producteurs peuvent difficilement reporter les hausses du prix des combustibles sur le prix auquel ils vendent leurs produits;

ATTENDU QUE l'efficacité de l'agriculture exige l'utilisation de produits chimiques pour accroître la production afin de mieux arriver à nourrir une population mondiale grandissante;

IL EST RESOLU que la FCA insiste auprès du gouvernement pour qu'il incorpore les points suivants dans sa stratégie énergétique:

- (i) des prix préférentiels pour le combustible utilisé dans la production alimentaire;
 - (ii) la recherche accrue d'autres sources d'énergie, vu la baisse rapide des réserves de combustibles fossiles;
 - (iii) une plus grande attention à d'autres secteurs (comme l'industrie automobile) dont les possibilités de conservation de l'énergie sont plus vastes que celles du secteur agricole;
 - (iv) la familiarisation des agriculteurs, dans le cadre des programmes de vulgarisation agricole, avec divers moyens pratiques et rentables d'utiliser l'énergie;
 - (v) une halte aux majorations de prix des combustibles utilisés en agriculture;
 - (vi) l'étude, par le gouvernement fédéral, des possibilités d'emploi de l'alcool tiré des céréales, comme combustible;
 - (vii) l'adoption d'une loi fédérale exigeant de tous les fabricants de tracteurs et de machines automotrices qu'ils améliorent le rendement des moteurs à cylindres multiples.
- (b) Remise de la taxe sur l'essence

IL EST RESOLU que la taxe sur l'essence soit abaissée de 10¢ le gallon pour les achats en vrac par des agriculteurs authentiques et inscrits et qu'on abandonne la formule de la remise pour les agriculteurs authentiques.

4. Crédit

Les programmes de crédit agricole ont beaucoup d'importance pour le développement de l'industrie. Afin d'améliorer les services de la Société du crédit agricole,

IL EST RESOLU que la FCA collabore étroitement avec la SCA dans la mise en oeuvre de politiques visant à:

- (a) reconnaître les particularités de développement provinciales, régionales et locales;
- (b) établir des liens permanents de consultation entre la FCA et la SCA.

5. Recherche

IL EST RESOLU:

- (a) que la FCA s'élève contre le projet de diminution des sommes que le gouvernement canadien alloue au personnel d'Agriculture Canada pour la recherche agricole;

que la FCA prie instamment le gouvernement fédéral de ne pas soumettre le travail interne de recherche d'Agriculture Canada à la directive du Conseil du Trésor intitulée "Politique et lignes directrices sur l'impartition des travaux gouvernementaux en science et technologie";

- (b) que la FCA presse le gouvernement fédéral d'accroître son aide financière aux stations de recherche agricole;
- (c) qu'on pousse plus loin les recherches sur les variétés de cultures résistant mieux à la gelée;
- (d) qu'on intensifie le dialogue entre les centres de recherche et les comités de recherche des organismes agricoles;
- (e) qu'en raison du fait que les engrais azotés commerciaux dépendent des combustibles fossiles dont les réserves diminuent et de la possibilité de créer des céréales qui retiennent leur propre azote, la FCA épaula la mise au point accélérée de ces céréales en stimulant l'intérêt et la contribution financière de toutes les sources possibles, y compris les agriculteurs.

6. Stations de recherche agricole

ATTENDU QUE les pratiques agricoles changent rapidement;

ATTENDU QU'un flot continu d'information applicable aux conditions de la Nouvelle-Ecosse est nécessaire pour assurer à l'agriculture de cette province les méthodes, les outils, les variétés et la compétence nécessaires pour que le développement économique de cette industrie primaire puisse se poursuivre;

IL EST RESOLU que les efforts agronomiques des stations de recherche de Kentville et de Nappan soient amplifiés pour inclure un programme complet de gestion des récoltes portant par exemple sur les points suivants:

- (a) identification des récoltes particulièrement adaptées à cette région;
- (b) évaluation des récoltes qu'il est possible de cultiver dans cette région quant à leurs qualités pour la cuisson, le maltage et autres transformations;
- (c) recommandations concernant le prix des semences, les dates, la fertilité générale, la gestion, l'emploi de régulateurs de croissance, les mesures de contrôle des maladies pour diverses variétés ainsi que les sols et les conditions climatiques différentes suivant les régions de la Nouvelle-Ecosse;

- (d) identification des endroits qui se prêtent à la culture de différentes variétés et espèces;
- (e) rotations axées surtout sur les besoins du producteur laitier, de l'éleveur de bovin ou de l'agriculteur intéressé aux récoltes mixtes;
- (f) recommandations touchant la machinerie nécessaire à l'ensemble des opérations: travail du sol, semences, vaporisations, moisson, transport, séchage et entreposage.

7. Prélèvement à l'égard des céréales

IL EST RESOLU que la FCA examine les possibilités de rétablir les prélèvements à verser au Fonds de recherche des céréales de l'Ouest.

8. Droits des créateurs de variétés végétales

Qu'on suive de près les mesures annoncées sur les droits des créateurs de variétés végétales afin de veiller à ce que:

- (a) l'on garde le mode d'homologation des variétés suivant leur valeur;
- (b) l'on empêche, par des dispositions précises, que les agriculteurs soient exploités;
- (c) la recherche fédérale sur la création de variétés de céréales ne soit en rien diminuée.

9. Main-d'oeuvre agricole

- (a) IL EST RESOLU que la FCA recommande vivement de poursuivre le programme si fructueux de réservoir de main-d'oeuvre agricole, de lui donner même plus d'ampleur s'il le faut, et de lui allouer tous les fonds nécessaires.
- (b) IL EST RESOLU que les programmes fédéraux d'emploi d'étrangers et d'échange d'étudiants soient maintenus et élargis, et que:
 - (i) le gouvernement fédéral révisé le mode d'admission de la main-d'oeuvre étrangère pour tenir compte des besoins des producteurs plutôt que des chiffres du chômage qui ne concordent pas véritablement avec le nombre réel de personnes aptes et disposées au travail agricole;
 - (ii) le mode de sélection soit amélioré pour hausser la qualité des travailleurs et que le gouvernement institue des programmes à l'intention des agents de recrutement des centres locaux de la Main-d'oeuvre pour parfaire leur compétence en matière de sélection;
 - (iii) l'on permette à des travailleurs s'y connaissant en troupeaux laitiers et porcins d'immigrer au Canada, là où le besoin s'en fait sentir;

- (iv) les agriculteurs aient le droit d'embaucher des prestataires de l'assurance-chômage ou de l'assistance sociale pendant les semences ou la récolte sans perte de prestations pour ces gens, sauf pour la période effective d'emploi;
- (v) les employeurs de saisonniers ne soient pas tenus de retenir et verser l'impôt sur le revenu ni les cotisations au Régime de pensions du Canada et à l'assurance-chômage sur des gains inférieurs à \$1000 ou pour moins de 40 jours de travail.

10. Inflation

- (a) IL EST RESOLU que la FCA laisse savoir qu'elle n'est pas d'accord avec la décision de lever le contrôle des salaires et des prix comme moyen de stimuler l'économie et qu'à titre d'agriculteurs nous estimons que tous les Canadiens doivent restreindre leurs exigences de salaire et de prix si nous voulons garder notre place sur le marché mondial.
- (b) IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement fédéral de lancer un programme national de sensibilisation aux causes de l'inflation et de recherche de solutions à nos problèmes économiques.

11. Indice des prix à la consommation

IL EST RESOLU que la FCA convoque une réunion à laquelle elle invitera les hauts fonctionnaires compétents du gouvernement fédéral pour envisager des retouches à l'Indice des prix à la consommation.

12. Statistique Canada

ATTENDU QU'au Canada une part d'environ 13¢ par dollar est affectée à la nourriture;

ATTENDU QUE les bulletins de nouvelles sur l'augmentation de l'indice du coût de la vie prétendent souvent que la hausse du coût des vivres en est responsable;

ATTENDU QUE ces affirmations sont discriminatoires à l'égard de l'agriculteur;

IL EST RESOLU qu'on demande à Statistique Canada de mentionner également les augmentations de revenu lorsqu'elle fait part de majorations de l'indice du coût de la vie.

Impôt

13. Impôt sur le revenu

IL EST RESOLU:

- (a) qu'un mari et sa femme aient le droit de soumettre chacun sa déclaration de revenu et de se diviser leur revenu total;
- (b) que les frais médicaux et dons de charité normalement déductibles passent de \$100 à \$200 pour les couples mariés;

- (c) que les exemptions dont peut bénéficier un contribuable ayant un conjoint à charge soient le double des exemptions personnelles de base;
- (d) que le montant de \$200 déductible du revenu imposable sous forme d'amortissement sur les petits outils soit porté à \$500;
- (e) ATTENDU QU'il est possible, semble-t-il, que des groupements confessionnels bénéficient d'allègements d'impôt sur le revenu en changeant leur titre de propriété, ce qui accroît leur pouvoir d'achat pour se procurer des terres, améliorer leurs fermes, et autres formes d'immobilisations;

IL EST RESOLU qu'en raison de tels avantages le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux regardent de plus près à ces allègements fiscaux.

14. Déduction pour amortissement

ATTENDU QUE les agriculteurs doivent inscrire le coût des surfaces asphaltées ou bétonnées dans la classe I des déductions pour amortissement et les amortir au taux de 8% sur le solde décroissant pour les surfaces revêtues après le 25 mai 1976 et au taux de 4% pour les surfaces revêtues à cette date ou auparavant;

ATTENDU QUE le coût du pavage des surfaces destinées aux camions est amorti selon la classe VIII à un taux de 20% sur le solde décroissant;

ATTENDU QUE les revêtements d'aires de la ferme se détériorent aussi vite que ceux des aires pour camions;

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement fédéral d'inscrire les aires de ferme pavées dans la classe VIII, au tableau IX des déductions pour amortissement, pour calculer le revenu imposable.

15. Gains de capital

- (a) Que la présente assemblée réaffirme la politique officielle de la FCA sur la nécessité d'étendre aux fermes familiales corporatives la disposition relative au transfert intrafamilial en ce qui touche le paiement de l'impôt sur les gains de capital.
- (b) ATTENDU QUE la disposition relative aux transferts exempts d'impôt en vertu de l'article 73(3) de la Loi de l'impôt sur le revenu permet le transfert de terrains et de biens amortissables du parent à l'enfant et cela du vivant de l'agriculteur, et de reporter le gain de capital;

ATTENDU QUE les droits et permis du gouvernement ne donnent droit à ce report d'impôt qu'à la mort de l'agriculteur, selon les articles 24(2) et 70(5.1);

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement de modifier la Loi de l'impôt sur le revenu pour permettre que ces droits et permis du gouvernement offrent les mêmes possibilités de transfert sans impôt, du vivant de l'agriculteur.

- (c) ATTENDU QUE le prix des terres arables au Canada est demeuré relativement stable pendant assez longtemps mais avec une certaine tendance à la hausse pendant les 15 années allant de 1956 à 1971;

ATTENDU QUE, depuis 1971, les prix ont sensiblement augmenté en raison:

- (i) de la hausse marquée des investissements étrangers dans les terres arables;
- (ii) du nombre croissant de citoyens qui achètent des terrains pour y bâtir une résidence;
- (iii) de la récente flambée d'inflation du prix des céréales;

ATTENDU QUE les valeurs au jour de l'évaluation calculées d'après les prix de 1971 (pour les gains de capital) infligent une lourde charge d'impôt aux agriculteurs qui prennent leur retraite;

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement canadien de changer la loi ou d'en adopter une nouvelle pour dûment corriger cette situation indésirable.

16. Taxe de vente

ATTENDU QUE le gouvernement fédéral a ramené de 12% à 5% la taxe de vente sur le plastique utilisé pour couvrir les serres;

ATTENDU QUE le coût de ce plastique a énormément augmenté depuis quelques années;

ATTENDU QU'une seule entreprise canadienne fabrique encore du plastique pour les serres, mais de grandeurs et de variétés limitées;

ATTENDU QUE l'utilisation d'une double épaisseur de plastique pour une serre, a-t-on démontré, épargne énormément de combustible;

IL EST RESOLU que la FCA demande:

- (a) la suppression complète de la taxe de vente fédérale sur le plastique utilisé pour couvrir les serres;
- (b) la suppression des droits de douane sur le plastique importé pour les serres;
- (c) l'inclusion du plastique servant à recouvrir les serres parmi les isolants qui feront éventuellement l'objet de subventions.

17. Assurance-chômage

- (a) ATTENDU QUE les agriculteurs à temps partiel occupant un emploi hors de leur ferme doivent verser une cotisation à l'assurance-chômage sur la rémunération de leur travail non agricole;

ATTENDU QU'un agriculteur ne jouit que d'une partie seulement de son revenu agricole brut;

IL EST RESOLU de modifier les règlements de l'assurance-chômage pour que ce soit le revenu net de l'exploitation agricole qui compte dans le calcul servant à déterminer si un agriculteur à temps partiel a droit aux prestations.

- (b) ATTENDU QU'une salariée enceinte a droit à 15 semaines de prestations d'assurance-chômage pour la période entourant l'accouchement;

ATTENDU QU'une femme qui adopte un enfant doit demeurer au foyer pendant trois mois après l'adoption, sans prestations d'assurance-chômage;

IL EST RESOLU que la mère qui adopte un bébé bénéficie de l'assurance-chômage au même titre qu'une mère naturelle.

- (c) ATTENDU QU'en ce moment l'employé d'une ferme ou d'une entreprise agricole est assurable s'il touche plus de \$250 en espèces durant l'année civile et s'il travaille plus de 25 jours;

IL EST RESOLU qu'on demande au ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration de porter à \$1,000 le niveau de l'exemption minimum pour travail saisonnier.

IL EST EN OUTRE RESOLU que l'alinéa 1(a) de l'article 57 de la Loi sur l'assurance-chômage soit modifié pour supprimer la disposition qui limite les prestations d'un employé agricole qui n'a pas été en chômage pendant 25 jours ou plus.

- (d) ATTENDU QUE les emplois saisonniers en agriculture devraient être considérés comme ils le sont dans les pêcheries et l'industrie du bois;

ATTENDU QUE les brefs emplois saisonniers en agriculture ne devraient pas pénaliser le chômeur dans ses réclamations de prestations;

IL EST RESOLU que l'employé agricole dont l'emploi couvre plusieurs mois dans le cours de l'année et qui doit être mis en chômage pour une période de quelques mois, avec garantie cependant d'un retour au travail, n'ait pas à se soumettre à l'obligation de chercher du travail ailleurs durant la morte saison;

IL EST EN OUTRE RESOLU que le saisonnier dont les périodes d'emploi sont de courte durée puisse toucher ses prestations dès la cessation de son emploi.

18. Régime de pensions du Canada

IL EST RESOLU que la FCA proclame à nouveau que les épouses d'agriculteur qui travaillent à l'entreprise familiale devraient avoir droit au RPC, et continue de presser le gouvernement fédéral d'adopter les mesures voulues.

19. Pension de retraite

ATTENDU QU'une personne ne peut plus recevoir la pension de vieillesse de son conjoint dès la mort de celui-ci;

IL EST RESOLU que le conjoint survivant continue de toucher l'allocation du conjoint défunt jusqu'à ce qu'il soit admissible à la pension de vieillesse.

20. Bien-être social

IL EST RESOLU de réorganiser le régime d'assistance sociale pour encourager les gens à travailler.

21. Politique laitière

IL EST RESOLU que la FCA fasse de l'énoncé de politique ci-après sa politique laitière pour 1978:

- (1) La sécurité et la stabilité du revenu pour les producteurs de lait canadiens sont les objectifs fondamentaux de la politique laitière.
- (2) Le concept de la gestion des approvisionnements ouvre la voie à la réalisation de ces objectifs.
- (3) Le programme de gestion des approvisionnements de lait industriel et de crème séparée à la ferme, de même que le programme de stabilisation, font partie intégrante du plan national élaboré pour l'industrie, plan qui comporte l'engagement de répondre par la production canadienne aux besoins nationaux de produits du lait.
- (4) La Fédération canadienne des producteurs de lait est l'instrument capital de la solidarité des producteurs en ce qu'elle relève les défis que pose le fonctionnement du système de gestion des approvisionnements et en ce qu'elle s'assure que les producteurs de lait partout au Canada ne perdent pas de vue la mutualité fondamentale de leurs intérêts.
- (5) Le Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait doit être renforcé pour qu'il devienne un moyen efficace d'accomplir la tâche essentielle d'amener les deux signataires du plan, à savoir les gouvernements et les producteurs, à s'entendre sur la politique à suivre dans son exécution.
- (6) Le fonctionnement du programme national de lait industriel repose sur les principes suivants:
 - (a) Les producteurs qui mettent en marché des quantités dépassant leurs quotas sont pénalisés en conséquence.
 - (b) Le secteur du lait nature doit être tenu de contribuer au coût du programme national, bien qu'on n'ait pas examiné à fond l'assiette de cette participation et qu'on n'en soit pas encore venu à un accord.
 - (c) Le lait produit dans les limites du contingent attribué aux provinces mais dépassant les besoins nationaux entraîne des coûts qui doivent être assumés soit par les provinces soit par les producteurs qui ont produit ce lait. Les contingents doivent être administrés de façon à éliminer toute possibilité

que les producteurs d'une province soient avantagés par rapport à ceux d'une autre par suite des politiques et des programmes provinciaux afférents au QMM.

- (d) Il importe de mettre au point des politiques efficaces en vue d'atténuer sensiblement les fluctuations saisonnières de la production. Par exemple, l'année de contingentement pourrait être modifiée pour faciliter la réalisation de cet objectif. Pour l'année laitière commençant le 1er avril 1978, la politique doit prévoir des mesures de transition à une nouvelle année laitière qu'on jugera la plus souhaitable.
- (e) Par un programme-éclair d'études et de consultations entre représentants des gouvernements fédéral et provinciaux, des producteurs et des transformateurs, on devra faire l'impossible pour aboutir, d'ici l'automne 1978, à de meilleures politiques de rassemblement et d'analyse de statistiques afin de recueillir les renseignements exacts, vérifiables et à point qui sont essentiels au programme de gestion des approvisionnements.
- (7) Le fonds de subventions directes au lait industriel doit être maintenu au moins à \$266 millions pour compenser partiellement l'érosion inflationniste de ce fonds et pour atténuer les augmentations de prix aux consommateurs par suite de l'inflation. Le maintien de la vigueur économique de l'industrie laitière canadienne est dans l'intérêt à la fois du consommateur, du producteur et du public.
- (8) Dans l'application des augmentations de prix aux termes de la formule fédérale, la norme de 4% qui déclenche des ajustements de prix doit être changée à 2% afin d'assurer une plus grande stabilité des prix par rapport aux fluctuations inflationnistes.
- (9) Il y a lieu d'étudier à fond les perspectives prix/demande pour le lait industriel dans leurs conséquences de longue et de moyenne échéances pour la politique laitière.
- (10) On se doit de poursuivre les études non seulement sur la formule d'ajustement de la rémunération pour le lait industriel mais sur la détermination des prix nécessaires pour couvrir les coûts de l'agriculteur plus un niveau de bénéfice raisonnable pour son travail, ses investissements et sa gestion.
- (11) La tranche d'industrie à laquelle chaque province ou région a droit soulève des questions qu'il importe d'examiner constamment puisqu'elles peuvent influencer sur la définition des critères de rajustement inter-provincial et sur les rajustements du contingent global.
- (12) Pour ce qui est de la politique d'importation et d'exportation:
 - (a) Le contingent d'importation de fromage devrait être ramené de 50 millions de livres à 35 millions. Il est de moins en moins juste de prétendre que 50 millions de livres sont nécessaires pour assurer aux consommateurs un choix complet de fromages fins.

- (b) Toute augmentation du contingent d'importation de fromage, ou de tout autre produit laitier, serait intolérable. Le gouvernement devrait déclarer catégoriquement et sans retard qu'il n'a nullement l'intention de relever ce contingent; on sait que, techniquement parlant, ce point est encore "à l'étude".
 - (c) Le Canada devrait instituer des prélèvements à l'égard des importations de fromage semblables à ceux de la CEE et des Etats-Unis, surtout en tant que mesures pour s'attaquer au problème des importations de fromages subventionnés. Il faut éliminer les échappatoires qui permettent les importations de poudre de lait écrémé en mélanges.
 - (d) Il importe de profiter des excellentes occasions qui se présentent d'utiliser très judicieusement la poudre de lait à des fins d'aide alimentaire par des engagements formels et prolongés à l'égard de programmes d'alimentation et de développement.
- (13) La mise en oeuvre du nouveau programme de lutte contre la brucellose exige un personnel de surveillance et d'inspection plus nombreux si l'on veut enrayer cette maladie dans un délai raisonnable; on demande instamment qu'au fur et à mesure de l'exécution du programme le budget du ministère comporte des fonds suffisants à cette fin.

22. Animaux de ferme

- (a) IL EST RESOLU que la politique de la FCA sur le boeuf comprenne les points suivants:
- (i) que la FCA appuie l'idée d'un marché à concurrence libre pour le boeuf et les bovins de boucherie au Canada; à cette fin, nous préconisons une recherche soutenue, des mesures législatives appropriées et les négociations voulues concernant toute modification du cadre actuel de la mise en marché;
 - (ii) que les producteurs établissent un système national d'enregistrement des bovins pour bâtir un réseau complet, à jour, permanent et nettement amélioré d'information sur le marché;
 - (iii) qu'un réseau d'information sur le marché du boeuf, dirigé par les producteurs, fonctionnant en collaboration avec d'autres organismes et facilement accessible à tous les producteurs soit mis sur pied;
 - (iv) qu'une loi sur les importations de boeuf soit adoptée;
 - (v) que la réciprocité tarifaire avec les Etats-Unis s'applique aux bovins vivants ainsi qu'à la viande fraîche ou congelée de boeuf et de veau;
 - (vi) que les normes d'hygiène élevées s'appliquant au commerce des viandes et du bétail entre le Canada et les Etats-Unis soient maintenues; nous croyons que l'un et l'autre pays devraient approuver des normes internationales communes afin que les polémiques sur la suffisance ou l'acceptation des normes et

des règlements d'hygiène ne viennent pas entraver la bonne marche du commerce international des viandes;

- (vii) qu'on institue un programme de certificats de classement des carcasses s'appliquant à la vente de tout bovin de boucherie aux usines visitées par les inspecteurs fédéraux au Canada;
- (viii) qu'outre le classement et l'inspection, la surveillance du gouvernement s'applique au pesage des carcasses de boeuf et à l'identification du propriétaire, et que toutes les méthodes de pesage soient normalisées;
- (ix) qu'on entreprenne immédiatement la révision du système de classement du boeuf afin de diminuer si possible la multiplicité des écarts de prix et l'usage de catégories non officielles;
- (x) qu'une nomenclature uniforme soit adoptée pour la publicité et la vente au détail du boeuf frais et congelé;
- (xi) qu'on continue d'étudier les possibilités de vente des bovins à l'encan, en faisant appel à un service d'inscription où les offres d'achat se feraient d'après une reproduction vidéo et le poids et la catégorie de la carcasse serviraient de base de règlement;
- (xii) que les remises sur le transport versées par les salaisons de l'Ouest aux grossistes de Montréal soient abolies;
- (xiii) qu'on encourage la mise en boîte du boeuf aux salaisons;
- (xiv) qu'on améliore les programmes nationaux de stabilisation pour les producteurs de bovins engraisés et de veaux de boucherie et que les paiements de soutien soient calculés d'après le coût de production des veaux et des bovins de boucherie.

(b) Politique d'importation du boeuf

Qu'une loi canadienne sur les importations de boeuf soit adoptée pour fixer le volume annuel et trimestriel maximum des importations de boeuf (mais non d'animaux vivants) et de veau frais, congelés, ou transformés de quelque autre manière, pour les divers fournisseurs. Cette loi devra en outre prévoir:

- (i) que les importations provenant de tout pays seront visées et que tous les fournisseurs auront une part raisonnable et stable du marché canadien;
- (ii) que le volume global des importations sera relié à la demande intérieure prévue et inversement proportionnel aux abattages de bovins canadiens;
- (iii) qu'un contingent de base sera établi, adaptable aux fluctuations de la consommation et aux courbes de la production, et partagé entre les exportateurs d'après la part du marché canadien qu'ils avaient l'habitude d'obtenir;

(iv) la modification de la mise en application de la loi, au besoin, au cours d'une année.

(c) Indemnisation

ATTENDU QUE l'indemnité maximale prévue par la Loi sur les épizooties est de \$500 pour les animaux croisés et \$900 pour les animaux de race pure;

ATTENDU QUE les animaux laitiers inscrits dans les registres du Programme national d'identification sont actuellement classés parmi les animaux croisés, peu importe si leur enregistrement date de longtemps;

ATTENDU QUE les animaux de boucherie inscrits à des programmes agréés de registres de reproduction sont déclarés animaux de race pure après trois générations et peuvent alors faire l'objet d'une indemnité pour "animaux de race pure" en vertu de la Loi;

IL EST RESOLU que les bovins laitiers inscrits à un programme national d'enregistrement depuis plus de trois générations soient reconnus "animaux de race pure" en ce qui a trait aux indemnités prévues par la Loi sur les épizooties.

(d) Urine de juments gravides

ATTENDU QUE la compagnie Ayerst McKenna cessera bientôt complètement d'acheter l'urine de juments gravides produite au Québec et en Ontario;

ATTENDU QUE le public est jusqu'ici très peu au courant de la situation et de ses répercussions sur les producteurs et sur l'ensemble de l'agriculture dans ces régions;

ATTENDU QUE les producteurs ont eu peu d'aide pour se réorienter;

IL EST RESOLU que la FCA cherche à obtenir de la compagnie et des gouvernements fédéral et provinciaux:

- (i) une indemnité suffisante aux producteurs pour leurs pertes de revenu et les nouveaux investissements qu'ils devront engager;
- (ii) une politique plus concrète qu'à l'heure actuelle sur la réorientation.

(e) Médicaments

ATTENDU QUE la période de retrait, dans le cas de médicaments pour animaux, n'est souvent indiquée que sur le dépliant qui accompagne le contenant;

IL EST RESOLU que l'étiquette du contenant porte en gros caractères rouges l'indication de la période de retrait;

IL EST EN OUTRE RESOLU de coller sur toutes les étiquettes de sacs d'aliments médicamenteux pour animaux ou, dans le cas de livraisons en vrac, sur le bordereau de livraison des indications en gros

caractères rouges touchant la période de retrait.

23. Commercialisation et manutention des céréales

(a) Prix

IL EST RESOLU:

- (i) qu'à l'avenir le prix initial des céréales relevant de la Commission du blé soit fixé au moins à 75% du prix final estimatif;
- (ii) que le FCA exprime au gouvernement fédéral son mécontentement du récent rajustement de 30¢ le boisseau, qu'elle juge insuffisant, à l'égard du niveau du prix minimum aux termes de la Loi sur le double prix du blé;
- (iii) que la FCA s'oppose également à ce que l'augmentation de 30¢ le boisseau soit assumée par le Trésor fédéral au lieu de se refléter dans le prix des produits à base de farine;
- (iv) que la FCA engage le gouvernement fédéral à poursuivre le réexamen des dispositions de la Loi sur le double prix du blé en vue d'apporter de nouvelles augmentations, à la fois nécessaires et facilement justifiables, aux niveaux de garantie minimum et maximum durant la dernière partie de 1978.

(b) Contingents

- (v) Que la Commission canadienne du blé permette des dons à la Banque alimentaire du Comité mennonite central en sus du contingent régulier, au moins dans la mesure où les producteurs utiliseront leur privilège de mouture pour ces dons.

(c) Manutention

- (vi) Vu que le temps est d'une importance capitale pour les acheteurs de céréales aux éleveurs, les producteurs et autres;

Vu qu'il est tout à fait impossible en pratique de se conformer à l'interprétation que les inspecteurs de la Commission canadienne du blé donnent au no (2) de l'article 17 du chapitre C-12 voulant que chaque chargement ou partie de chargement soit inscrite à la livraison dans le livret de permis du producteur;

IL EST RESOLU que l'agent d'éleveur soit autorisé à inscrire dans le livret de permis, à la fin d'une journée de travail, les livraisons de cette journée et que la FCA demande au Comité consultatif de la Commission canadienne du blé d'étudier attentivement cette recommandation.

(vii) Que la FCA s'oppose au projet de modification du Code du travail relativement aux fonctions des agents d'éleveur, voulant que les directeurs d'éleveur travaillent 40 heures par semaine et 8 heures par jour.

(d) Wagons couverts

(viii) Que, pour plus d'équité, la répartition des wagons se fasse au tonnage plutôt qu'à la wagonnée.

(e) Céréales fourragères

(ix) Que la FCA s'oppose à la proposition de la Commission des grains du Canada selon laquelle le blé de l'Ouest canadien de classes 1 et 2 pourrait être livré aux éleveurs sur le marché libre.

(x) Qu'on s'oppose à la formule de prix garantis pour les céréales fourragères vendues sur le marché libre.

(f) Stabilisation

Qu'on demande aux responsables de l'application de la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest de modifier les règlements pour permettre des contributions volontaires sur les paiements différés pour le grain livré ou l'assurance-récolte touchée l'année précédente, à condition que la retenue maximale ait été effectuée pour l'année du report.

(g) Réglementation des semences

Que la Loi sur les semences soit modifiée de façon que les tolérances sur les graines de mauvaises herbes dans toutes les catégories de semences no 2 (Fondation no 2, Enregistrée no 2, Certifiée no 2 et Canada no 2) soient les mêmes que pour les semences no 1 correspondantes.

(h) Chambre de commerce du Canada

Que la FCA demande à la Chambre de commerce du Canada de supprimer de sa politique la partie demandant la détermination des prix par le marché libre pour les ventes intérieures et extérieures de céréales canadiennes.

24. Loi sur le paiement anticipé

Que la FCA s'affirme heureuse de l'adoption de la Loi sur le paiement anticipé des récoltes et qu'elle offre toute l'aide dont elle est capable aux producteurs qui veulent profiter des avantages de cette loi.

25. Transport

IL EST RESOLU:

(a) Que le système de manutention des céréales soit conçu de manière à acheminer les céréales, dans toute la mesure où il est économiquement pratique, par chemin de fer plutôt que par camion afin de ne pas

accroître davantage le coût de l'entretien des routes.

- (b) ATTENDU QU'on projette d'abandonner définitivement de nombreux tronçons de voie ferrée auparavant subventionnés par le gouvernement fédéral;

ATTENDU QUE l'abandon des voies ferrées accroît la circulation sur les routes régionales et locales;

IL EST RESOLU de solliciter du gouvernement fédéral qu'il accorde aux municipalités rurales, sous forme de subventions pour la construction et l'entretien des routes, des montants au moins égaux aux subventions jusque-là versées pour les voies ferroviaires maintenant abandonnées.

- (c) Que le CP et le CN soient tenus de révéler leur bilan d'exploitation global et non pas uniquement celui de leurs exploitations ferroviaires lorsqu'il s'agit de calculer les coûts du transport par rail et les subsides requis.
- (d) Que le gouvernement canadien permette l'utilisation de wagons-trémies sur toutes les voies ferrées actuelles de l'Ouest du Canada (de Vancouver à Thunder Bay) qui peuvent porter de tels wagons.
- (e) Que des feux clignotants rouges soient installés à l'avant et sur le toit de la locomotive de tête des trains pour améliorer la sécurité aux passages à niveau.
- (f) ATTENDU QUE l'envahissement des emprises de voies de transport par les mauvaises herbes et leur entretien insuffisant posent un grave problème;

IL EST RESOLU

- (i) de faire pression sur les compagnies ferroviaires, les gouvernements provinciaux et fédéral et les municipalités pour:
- exterminer les mauvaises herbes qui poussent sur les emprises des routes municipales et autres et des voies ferrées;
 - faire entretenir (nettoyer et creuser) les fossés le long des routes et des voies ferrées pour faciliter le drainage des fermes et l'écoulement naturel des eaux;
- (ii) que les ministères provinciaux de la Voirie se chargent de l'entretien des clôtures qui longent les routes numérotées.

26. Commerce

- (a) ATTENDU QUE les produits alimentaires canadiens, par exemple la viande fraîche, les légumes et les fruits, ne portent pas nécessairement la marque de notre pays;

ATTENDU QU'on croit souvent à tort que la marque Canada ne l'identifie un produit canadien;

IL EST RESOLU que la FCA tente d'obtenir du gouvernement fédéral que

les denrées produites au Canada soient marquées, au moment de la vente au détail, "Produit du Canada".

- (b) La Fédération canadienne de l'agriculture et le Conseil d'horticulture du Canada demandent au gouvernement fédéral d'interdire l'importation de fruits et de légumes transformés, ensuite vendus à prix de sacrifice, ou encore de fournir aux producteurs de fruits et de légumes de transformation canadiens une aide suffisante pour couvrir au moins tous leurs coûts de production.

En particulier, que le gouvernement propose une surtaxe automatique, dans ses discussions en vue des prochaines négociations du GATT. Qu'on s'oppose à toute diminution du tarif douanier jusqu'à ce qu'une formule de surtaxe automatique soit en vigueur.

27. Commercialisation

- (a) Que la FCA s'oppose vigoureusement à la nomination de représentants des consommateurs aux offices de commercialisation dirigés par les producteurs mais non aux organismes de surveillance fédéraux ou provinciaux.
- (b) Que la FCA étudie la question à savoir si les contingents de production pour les denrées visées par la gestion des approvisionnements (produits laitiers et avicoles) devraient avoir une valeur marchande et en fasse rapport à la réunion semi-annuelle du conseil d'administration.
- (c) Qu'on demande à la FCA d'appuyer la Fédération des producteurs d'oeufs du Québec dans ses efforts pour assurer l'obéissance aux règlements provinciaux et fédéraux.

28. Nutrition

ATTENDU QUE certaines provinces, le gouvernement fédéral et le gouvernement des Etats-Unis s'engagent dans des politiques alimentaires qui mettent l'accent sur l'importance d'une bonne nutrition;

ATTENDU QUE les agriculteurs canadiens vendent une grande variété de produits qui contribuent à un régime alimentaire sain et bien équilibré;

ATTENDU QUE les agriculteurs s'inquiètent de l'absence fréquente de perspective globale dans les déclarations sur ce qu'on devrait ou ne devrait pas manger;

ATTENDU QUE les campagnes contre la consommation de tel ou tel aliment entraîneront de graves conséquences pour certains agriculteurs, voire pour l'ensemble du secteur agricole;

IL EST RESOLU d'inviter les organisations agricoles à prendre des mesures immédiates et appropriées pour que les consommateurs reçoivent des renseignements concrets et sans motivation politique sur la production des aliments, les denrées alimentaires et la nutrition.

29. Météorologie

ATTENDU QU'Environnement Canada a des bureaux météorologiques locaux à presque tous les aéroports du ministère des Transports;

ATTENDU QUE ces bureaux peuvent fournir des prévisions météorologiques (risques de gel, pluie, etc.) plus exactes pour la région que les grands centres météorologiques souvent situés à des centaines de milles;

ATTENDU QU'un appel à bon nombre de bureaux météorologiques nécessite des frais d'interurbain;

IL EST RESOLU que les bureaux météorologiques d'Environnement Canada aient un numéro permettant des appels sans frais.

30. Que le viol soit classé parmi les agressions criminelles.

31. ATTENDU QUE le service postal canadien continue de se détériorer malgré de fortes hausses de tarif;

ATTENDU QU'aucune loi, à notre connaissance, confie exclusivement au gouvernement fédéral l'administration du système postal;

IL EST RESOLU que le service postal soit nettement amélioré ou qu'il soit confié à une corporation de la Couronne.

32. Prêts destinés aux améliorations agricoles

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement fédéral de modifier la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles de façon que les taux d'intérêt soient fixés au taux bancaire préférentiel et d'encourager toutes les banques à consentir de tels prêts à tous les cultivateurs admissibles qui en font la demande.

Ces taux d'intérêt seraient dorénavant applicables et le taux ne devrait pas dépasser, pendant toute la durée du prêt, celui qui a été convenu au départ.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Federation of Agriculture:

Mr. Dobson Lea, President;
Mr. David Kirk, Executive Secretary;
Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary;
Mr. Ralph Barrie, First Vice-President, Ontario Federation
of Agriculture.

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

M. Dobson Lea, président;
M. David Kirk, secrétaire exécutif;
M. William Hamilton, secrétaire exécutif adjoint;
M. Ralph Barrie, 1^{er} vice-président, Fédération de l'agricul-
ture de l'Ontario.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

INDEX

OF PROCEEDINGS

(Issues Nos. 1 to 8 inclusive)

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent de

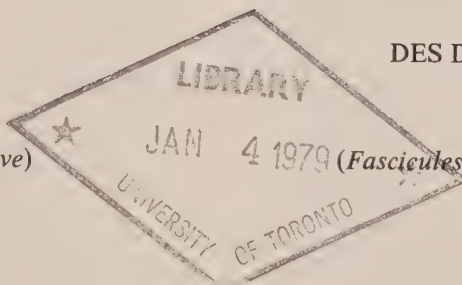
L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

INDEX

DES DÉLIBÉRATIONS

(Fascicules nos 1 à 8 inclusivement)



Prepared
by the
Reference Branch,
LIBRARY OF PARLIAMENT

Préparé
par le
Service de référence,
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SENATE OF CANADA

Standing Committee on Agriculture

3rd Session, 30th Parliament, 1977-78

INDEX

(Issues 1 to 8 inclusively)

Adolph, Victor, Member Agriculture Committee on Union of British Columbia Indian Chiefs

Agriculture development program
 Discussion 4:18-9
 Statement 4:14-7

Agriculture

ARDA programs 4:13-5
 British Columbia, financing, cut back 4:14-6
 Canadian Federation of Agriculture
 Policy and resolutions 8A:13-30
 Statement 8A: 1-30
 Canadian food products, trade 8A:29
 Cost price squeeze 8:9-10
 Dairy products, imports, policy 6:6-7; 8:7
 EEC, supply management remunerated price support 8:8, 10
 Energy, policy 8A:14-5
 Exports, EEC compensation 6:14
 Farm Credit Corporation services, improvement 8A:15
 Farm labour, employment programs 8A: 17
 Farm machinery 8A:14
 Farmers
 Deficiency support system 8:8-10; 8A:7-8, 25
 Needs for capital 7:6
 Net returns position 6:6; 8A: 6-7
 Pension, welfare 8A:21
 Unemployment insurance 8A: 20-1
 GATT agreements 6:14, 17; 8:10; 8A:8-9
 Grain
 Marketing international agreement 8:7, 10; 8A:5-6, 8-9, 26-8
 Rail and handling systems 8:6; 8A:12, 28-9
 Horticultural products, tariff, protection 8A: 10
 Import protection policies 8:6; 8A:8-9
 Income tax, concessions, changes in Act 8A:11, 18-20
 Inflation, consumer price index 8A:18
 Instability, insecurity, solutions, stabilization programs 8:6-10; 8A:1-4, 6-8
 International trade, volume tariff 8A:8-9
 Lamb, production, imports 6:17-8
 Land, appraisal, market value 7:5-6, 9-10, 25-9
 Manitoba, sectoral programming, grant 4:12-4

SÉNAT DU CANADA

Comité permanent de l'Agriculture

3^e session, 30^e législature, 1977-78

INDEX

(Fascicules 1 à 8 inclusivement)

Adolph, chef Victor, membre Comité agriculture Union des chefs indiens de Colombie-Britannique

Agriculture, projet développement
 Discussion 4:18-9
 Exposé 4:14-7

Affaires indiennes et Nord canadien, Ministère

Communautés indiennes, développement agricole, subventions 4:12-4
 Fonds de promotion économique des Indiens, restrictions 4:15-6
 Indiens C.-B.
 Fermes, résultats exploitation, processus stabilisation 4:10
 Projets agricoles, aide financière, études 4:7-8, 14-6; 4A:1-2
 Télégrammes 4A:1-2
 Terres agricoles, rapport 4:6, 9
 Programme aide aux pêcheurs autochtones 4:19

Agriculture

Accords GATT 6:14, 17; 8:10; 8A:40-1
 Agriculteurs
 Assurance-chômage 8A:52-3
 Besoins en capitaux 7:6
 Pensions, bien-être social 8A:53
 Profits nets, situation 6:6; 8A:37-8
 Système paiements compensatoires 8:8-10; 8A:38-9, 57
 CEE, régime gestion approvisionnement et soutien prix 8:8, 10
 Céréales
 Commercialisation, accord international 8:7, 10; 8A:36-7, 40, 59-60
 Système manutention et transport ferroviaire 8:6; 8A:43-4, 60-1
 Colombie-Britannique, aide financière restreinte 4:14-6
 Commerce international, volume, tarifs douaniers 8A:40-1
 Communautés indiennes, développement, subventions 4:12-4
 Énergie, politique 8A:46-7
 Exportations, indemnités CEE 6:14
 Fédération canadienne d'agriculture
 Mémoire 8A:31-63
 Politique et résolutions 8A:45-63

Maritimes, position 6:25-6
 Marketing boards, efficiency 6:9-11, 15
 Native communities, development, funds 4:12-4
 Net cash income reduction 8:6; 8A:6-7
 Nutrition, food policies 8A:29-30
 Pesticides and herbicides 8A:14
 Plastic sheeting for greenhouse, sales tax 8A:20
 Policy, governments, commitment 8:7, 11-3; 8A:1-3
 Pork, production, profit 6:6, 10
 Potatoes, Canada-U.S. trade situation 6:26-7
 Research, funds, areas 8:7, 18-9; 8A:5, 16-7
 Saskatchewan, farms, size, value, financing 7:11-2
 Supply management, free market, options 6:9-11, 14; 8:6, 8-10
 Western Canada, agricultural schools 4:14

Agriculture, Standing Senate Committee

Use of Appropriation Acts to amend other statutes, comments 7:7

Alberta Cattle Commission

Montreal-Alberta beef system, Mackenzie inquiry 1:5

Andal, M. E., Director, Research Services, Farm Credit Corporation

Bill C-29 7:11-2, 18, 27-8, 30-1

Argue, Hon. Hazen, Senator (Regina), Committee Chairman

Bill C-29 7:8, 11, 16, 22-3, 25, 30, 32-3
 Canadian Federation of Agriculture 8:5, 7, 11, 13, 17, 19
 Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:5-6, 14-6, 22, 26-7; 2:5-6, 9, 14, 16-24, 26-7, 29, 31; 3:36-8, 40, 44-6, 49-54, 60-2, 68, 73-5; 5:5-6, 9, 12-4, 20-2, 27-9, 32-3
 Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:5, 10-4, 20-1, 26-8
 Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:5, 7, 10, 14, 17, 20-1

Austin, Hon. Jacob, Senator (Vancouver South)

Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:7-10, 12-3

Barrie, Ralph, First Vice-President, Ontario Federation of Agriculture

Dairy grade animals 8:16

Beef Marketing

Bankruptcy, cow-calf program 6:22-3
 "Beef and Veal Import Controls", press release, 30-3-78 8:11-3
 Boxed or processed, processing by slaughter house 2:6, 12, 15-8, 20, 25; 3:23, 30, 44-5, 58-9; 5:14-5; 8A:25
 British Columbia, movement across border 4:17
 Brokers
 Activities, duties 2:14-5; 3:5-9, 11, 14, 16, 28, 37
 Dealing with U.S. 3:12-4
 Fees 2:9; 3:10, 13, 16, 40; 5:32
 Price setting, role 2:13-4; 3:6-7, 11, 21-5, 28

Gestion approvisionnement, libre marché, options 6:9-11, 14; 8:6, 8-10
 Impôt, allègements, modification loi 8A:42-3, 50-2
 Inflation, indice prix consommation 8A:50
 Instabilité, insécurité, solutions, programmes stabilisation 8:6-10; 8A:31-5, 37-9
 Machinerie agricole 8A:46
 Main-d'œuvre, programmes emploi 8A:49-50
 Manitoba, programme sectoriel, subvention 4:12-4
 Maritimes, situation 6:25-6
 Mouton, élevage, production, importations 6:17-8
 Nutrition, politiques alimentaires 8A:62
 Offices commercialisation, efficacité 6:9-11, 15
 Ouest canadien, écoles agronomie 4:14
 Pesticides et herbicides 8A:46
 Plastique pour serres, taxe vente 8A:52
 Politique, engagement gouvernements 8:7, 11-3; 8A:31-4
 Pomme de terre, commerce Canada-États-Unis 6:26-7
 Porc, production, rentabilité 6:6, 10
 Prix revient, compression 8:8-10
 Produits alimentaires canadiens 8A:61-2
 Produits horticoles, tarifs douaniers, protection 8A:41-2
 Produits laitiers, importations, politique 6:6-7; 8:7
 Programmes ARDA 4:13-5
 Programmes protection importations 8:6; 8A:40-1
 Recherche, fonds, domaines 8:7, 18-9; 8A:35-6, 48-9
 Revenu net en numéraire, réduction 8:6; 8A:37-8
 Saskatchewan, fermes, dimensions, valeur, financement 7:11-2
 Société crédit agricole, services amélioration 8A:47
 Terres, évaluation, valeur marchande 7:5-6, 9-10, 25-9

Agriculture, Comité sénatorial permanent

Recours lois portant affection crédits pour modifier autres lois, observations 7:7

Andal, M. M. E., directeur, Services de recherche, Société du crédit agricole

Bill C-29 7:11-2, 18, 27-8, 30-1

Argue, hon. Hazen, sénateur (Regina), président du Comité

Bill C-29 7:8, 11, 16, 22-3, 25, 30, 32-3
 Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:5-6, 14-6, 22, 26-7; 2:5-6, 9, 14, 16-24, 26-7, 29, 31; 3:36-8, 40, 44-6, 49-54, 60-2, 68, 73-5; 5:5-6, 9, 12-4, 20-2, 27-9, 32-3
 Fédération canadienne de l'agriculture 8:5, 7, 11, 13, 17, 19
 Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:5, 10-4, 20-1, 26-8
 Rencontre avec "Union of British Columbia Indian Chiefs" 4:5, 7, 10, 14, 17, 20-1

Austin, hon. Jacob, sénateur (Vancouver-Sud)

Rencontre avec "Union of British Columbia Indian Chiefs" 4:7-10, 12-3

Barrie, M. Ralph, premier vice-président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario

Animaux de qualité laitière 8:16

Canadian Agricultural Movement, public manifestation 6:22-4

Canadian Federation Agriculture, policy 8:7, 11-3; 8A:3-4, 24-6

Consumer and Corporate Affairs Dept., studies 1:25

Consumer-producer, price difference 5:12, 19-21

Costs, increase 3:62-3, 70-1

Cow-calf operators, income, grants 6:5, 22-3; 8:6

Cuts, uniformity of names 2:6, 25-31; 3:50; 8A:24

Dairy animals, unofficial grades, prices 8:13-6

Dealer, role 3:16-7

Feed, force-feeding 6:14, 18-9

Finished cattle program 6:22

Grading, labeling, rail grading 2:6, 21-31; 3:31, 50, 75; 8:13-6; 8A:24

Ground meat, deterioration 3:73; 5:14-5

Imports

- Australia, New Zealand, restrictions 3:73; 5:15-6; 6:7-8, 15-8
- Consultations, meetings 6:6, 8, 14
- Control, act, security, commitments 6:5-9, 12-3, 15-7; 8:7, 11-3; 8A:3-4, 24-5
- Free market system 6:8
- Policy, applying 6:13-5; 8:7; 8A:4
- Quota GATT agreements, Commonwealth Trade Agreement 6:7-8, 14, 17; 8:11-3; 8A:3-4, 25
- Senate Committee, report, recommendations 6:5, 13
- United States, law, situation, tariff reciprocity 5:28-9; 6:6, 18-21, 23-5; 8:16-7; 8A:24

Industry, behaviour at different levels 3:68-9; 5:24-8

Maritimes, potential 3:59; 6:18-9, 25-6

Marketing, time period 3:17, 19-21, 23; 8A:24

Marketing board, introduction, rules 1:25-7; 2:5; 6:9-13, 25-6

Marketing commission, definition, powers 6:13

Montreal-Alberta beef system

- Mackenzie inquiry 1:5-6, 14
- Openness, freedom of information 2:7
- Quantity sold by brokers 3:7
- Shipping out without firm price and destination 1:16-9; 2:7, 10-1, 13, 15, 19-20; 3:54, 68-9; 5:7-9, 27-8; 6:13
- Usefulness, efficiency, rules 1:21-3, 25-7; 2:7-8, 15-6, 20-1; 3:69

Open or closed system, choice 5:24-6

Packers, profit margin, competition 1:13-4; 2:22-3

Price cuts, means, technology 5:13

Price setting

- Alberta, role, co-operation 1:16-7
- Canadian Cattleman*, article 1:7-8
- Chains, wholesaler 1:10, 20-1; 2:9-10
- Displaying prices, retailers advertising 1:8-9; 3:20-1
- F.o.b. selling system, risk 1:16-7, 24; 2:11, 13, 15, 19; 5:19
- Floor price 5:27-8
- Independent wholesalers, competition 1:11-2, 20-1; 3:49; 5:23, 32
- Negotiations, secrecy 3:21-3, 28-9
- Packers 3:17-9, 21, 27, 68-70
- Process, mechanism, influence 1:6-13, 16-22; 2:6-8, 10, 13, 17-20; 3:6-10, 15, 20-5, 27-9, 31-2, 45-7, 51-2, 54-61, 64-6, 68-75; 5:6-11, 22-4

Bill C-29, Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole, teneur

Buts, objectifs 7:5-7, 19-20

Discussion

Art. 3—Capital 7:8-9

Art. 6—Prêts maximaux 7:9

Art. 8—Prêt maximal à une bande 7:9

Art. 10(1) 7:9-10, 25-6

Lois portant affectation crédits, recours 7:7, 9

Rapport au Sénat tel que modifié 7:4

Bœuf, commercialisation

Abattoirs, inspection, normes 8:16-8

Approvisionnement, marché libre 2:10-2, 14-5, 18-9; 3:7, 9-10, 13-5, 18-9, 22-3; 6:8, 10-1; 8A:56

Bétail laitier, catégories officieuses, prix 8:13-6

Bœuf en carton ou transformé, transformation par abattoir 2:6, 12, 15-8, 20, 25; 3:23, 30, 44-5, 58-9; 5:14-5; 8A:57

Chaînes propriétaires indépendants, approvisionnement, entrepôts 3:7

Classement, classement sur rail, étiquetage 2:6, 21-31; 3:31, 50, 75; 8:13-6; 8A:57

Colombie-Britannique, échanges à la frontière 4:17

Commandes permanentes 1:7; 3:7-8, 15-6, 23-5, 27-8, 31, 47, 63-4; 5:7

Commission commercialisation, définition, pouvoirs 6:13

Conserveries, salaisons, marge bénéficiaire, concurrence 1:13-4; 2:22-3

Consommateur-producteur, différence prix 5:12, 19-21

Consommation et Corporations, études, compétence 1:25

«Contrôles sur importation bœuf et veau», communiqué presse 30:3-78 8:11-3

Coupes spéciales, ventes 1:8-9; 3:21; 5:16-8

Courtiers

Activités, fonctions 2:14-5; 3:5-9, 11, 14, 16, 28, 37

Fixation prix, rôle 2:13-4; 3:6-7, 11, 15, 21-5, 28

Rémunération 2:9; 3:10, 13, 16, 40; 5:32

Transactions avec États-Unis 3:12-4

Coûts, hausse 3:62-3, 70-1

Détaillants

Marge profit, vente à perte 1:14-5, 24; 2:11-3, 18; 3:67-8; 5:6, 12-3, 16, 26-7

Modes achat 3:7-9, 20

Viande congelée, qualité, achat à l'avance 3:42-3

Éleveurs-naisseurs, revenus, subventions 6:5, 22-3; 8:6

Engraissement, nourriture 6:14, 18-9

Faillites, programme subvention aux éleveurs-naisseurs 6:22-3

Fédération canadienne agriculture, politique 8:7, 11-3; 8A:34-5, 56-8

Fixation prix

Alberta, importance, coopération 1:17-8

Article *Canadian Cattleman* 1:7-8

Chaînes de magasins, grossistes 1:10, 20-1; 2:9-10

Enchères, par téléscripteurs, autre mode commercialisation 2:14, 21-5; 3:34-5; 5:24, 27; 8A:57

Entreprises salaison 3:17-9, 21, 27, 68-70

États-Unis, influence 1:6-7, 22; 2:10, 12-4; 3:12-3, 31, 5:23, 28-9

Grossistes indépendants, concurrence 1:11-2, 20-1; 3:49; 5:23, 32

Producers, control 2:10-1, 17-8
 Teletype, auction, alternative type of marketing 2:14, 21-5; 3:34-5; 5:24, 27; 8A:24
 Toronto, influence 1:6, 8, 21-2; 3:63-5; 5:11
 United States, dominant factor 1:6-7, 22; 2:10, 12-4; 3:12-3, 31; 5:23, 28-9
 Variations 1:19-23; 3:18-20, 26, 29, 31-2, 71-2
 Vegetables and other meats, influence 3:40, 72
 Production, increase, potential 6:12-4, 18-9
 Quality, premium paid 3:23-4, 42-3; 8:15
 Retail price, regional differences, Safeway 1:15-6, 18-9; 2:17-8; 3:73-4
 Retailers
 Frozen meat, quality, buying in advance 3:42-3
 Markup, loss-leader 1:14-5, 24; 2:11-3, 18; 3:67-8; 5:6, 12-3, 16, 26-7
 Purchasing methods 3:7-9, 20
 Sale, process 2:15-24; 3:31-2, 34-5
 Sales unexpected events, effects 3:25-6
 Slaughter industry 3:59-60
 Slaughter plants, inspections, standards 8:16-8
 Special cuts, sales 1:8-9; 3:21; 5:16-8
 Speculators 3:23
 Stabilization program, expenditures 6:5, 15; 8A:25
 Standing orders 1:7; 3:7-8, 15-6, 23-5, 27-8, 31, 47, 63-4; 5:7
 Supplies, free market 2:10-2, 14-5, 18-9; 3:7, 9-10, 13-5, 18-9, 22-3; 6:8, 10-1; 8A:24
 Supply management system 6:7-8
 Toronto market 1:21-2; 2:7-8; 3:7-9, 16, 63-6
 Transportation and handling, rate, freight rebates 1:16-7, 19-24; 2:9, 31; 3:32-4, 43-5; 5:29-32; 6:13; 8A:25
 Voluntary chain groups, supplies, warehouses 3:7
 Western producers strike, effects 6:18-9
 Withheld from market, price increase 6:21-2, 25

Bill C-29—An Act to amend the Farm Credit Act, subject-matter

Appropriation Acts, use 7:7, 9
 Discussion
 Clause 3—Capital 7:8-9
 Clause 6—Maximum loans 7:9
 Clause 8—Maximum loan to a band 7:9
 Clause 10(1)—7:9-10, 25-6
 Purpose, objectives 7:5-7, 19-20
 Report as amended to Senate 7:4

Brassard, Jean, Legal Counsel, Farm Credit Corporation

Bill C-29 7:21-4, 32

British Columbia Indians

Agricultural development program
 Agricultural land, acres, potential for development 4:6, 9, 11
 Corporate Finance Branch, objections 4:7-8
 Costs 4:7
 Development, co-operation, extension services 4:6, 9; 4A:1
 Family farm units, potential, revenues 4:6-7, 10-1, 18-20
 Financing, means, funds 4:7-9, 14-5; 4A:1-2
 Five-year program, objectives 4:5-7, 17, 20

Légumes et autres viandes, influence 3:40, 72
 Négociations, secret 3:21-3, 28-9
 Prix étalage, publicité détaillants 1:8-9; 3:20-1
 Prix minimum 5:27-8
 Procédures, mécanismes, influences 1:6-13, 16-22; 2:6-8, 10, 13, 17-20; 3:6-10, 15, 20-5, 27-9, 31-2, 45-7, 51-2, 54-61, 64-6, 68-75; 5:6-11, 22-4
 Producteurs, contrôle 2:10-1, 17-8
 Régime vente f.a.b., risques 1:16-7, 24; 2:11, 13, 15, 19; 5:19
 Toronto, influence 1:6, 8, 21-2; 3:63-5; 5:11
 Variations 1:19-23; 3:18-20, 26, 29, 31-2, 71-2
 Grève producteurs Ouest, durée, conséquences 6:18-9
 Importations
 Australie, Nouvelle-Zélande, restrictions 3:73; 5:15-6; 6:7-8, 15-8
 Comité sénatorial, rapport, recommandations 6:5, 13
 Consultations, réunions 6:6, 8, 14
 Contingents, accords GATT, accord commercial du Commonwealth 6:7-8, 14, 17; 8:11-3; 8A:34-5, 57
 Contrôle, loi, sécurité, engagements 6:5-9, 12-3, 15-7; 8:7, 11-3; 8A:34-5, 56-7
 États-Unis, loi, situation, droits douane, réciprocité tarifaire 5:28-9; 6:6, 18-21, 23-5; 8:16-7; 8A:56
 Marché libre, système 6:8
 Politique, application 6:13-5; 8:7; 8A:34-5
 Industrie, comportement aux différents niveaux 3:68-9; 5:24-8
 Industrie abattage, importance 3:59-60
 Marché ouvert ou fermé, choix 5:24-6
 Marché Toronto 1:21-2; 2:7-8; 3:7-9, 16, 63-6
 Maritimes, potentiel 3:59; 6:18-9, 25-6
 Mise en marché, délais 3:17, 19-21, 23; 8A:56
 Mouvement agricole canadien, manifestations 6:22-4
 Négociant, rôle 3:16-7
 Office commercialisation, création, règles 1:25-7; 2:5; 6:9-13, 25-6
 Prix détail, différences régionales, Safeway 1:15-6, 18-9; 2:17-8; 3:73-4
 Production, augmentation, délais, potentiel 6:12-4, 18-9
 Programme de bovin d'embouche 6:22
 Programme stabilisation, dépenses 6:5, 15; 8A:57
 Qualité, primes payées 3:23-4, 42-3; 8:15
 Quartiers vendus au détail, désignation uniforme 2:6, 25-31; 3:50; 8A:57
 Réduction prix, moyens, technologie 5:13
 Réseau commercialisation Montréal-Alberta
 Étude Mackenzie 1:5-6, 14
 Exportation sans prix ni destination fixe 1:16-9; 2:7, 10-1, 13, 15, 19-20; 3:54, 68-9; 5:7-9, 27-8; 6:13
 Ouverture, liberté information 2:7
 Quantité vendue par courtiers 3:7
 Utilité, efficacité, règles 1:21-2, 25-8; 2:7-8, 15-6, 20-1; 3:69
 Retrait du marché, hausse prix 6:21-2, 25
 Spéculateurs 3:23
 Système de gestion de l'offre 6:7-8
 Transport et manutention, tarif, remise sur fret 1:16-7, 19-24; 2:9, 31; 3:32-4, 43-5; 5:29-32; 6:13; 8A:57
 Vente, procédure 2:15-24; 3:31-2, 34-5

- Indian Affairs Dept., financial resources 4:7-8, 14-6; 4A:1-2
 - Off-reserve land and properties acquisition 4:12
 - Telegrams from Department 4A:1-2
 - Treasury Board, submission 4:6-8
 - Units, uses, activities 4:8-9, 11-2, 21
 - Agricultural population 4:10-1
 - Agriculture Committee
 - Creation, role 4:5-6; 4A:2
 - Economic development, evaluation 4:14-7
 - Economic development, funding reductions 4:14-6
 - Economy, growth tied GNP 4:7, 12
 - Farmers
 - Financing, cut back 4:14
 - Status 4:16, 18
 - Farming operations, types, productivity 4:16-7
 - Farms, development, results, stabilization process 4:10, 15
 - Federal and provincial income assurance programs 4:18
 - Irrigation, water supply, problems 4:18-9
 - Loans from Farm Credit Corporation 4:20
 - Orchards, producers, members marketing board 4:11
 - Row cropping, orchards, competition 4:17
 - Social assistance, statistics, costs 4:5-7, 18
- Buckwold, Hon. Sidney L., Senator (Saskatoon)**
- Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:10, 12
- Canadian Federation of Agriculture**
- Beef industry, policy 8:7, 11-3, 8A:3-4, 24-6
 - Dairy animals, unofficial grades, prices 8:13-6
 - Dairy policy 8A:22-4
 - Objectives, priorities 8:6-7, 18-9; 8A:1
 - Policy and resolutions, index 8A:13-30
 - Statement 8A:1-30
- Chisholm, T. A., President, Ronald A. Chisholm Ltd.**
- Beef industry 3:5-36
- Commission of Inquiry Into the Marketing of Beef and Veal (Mackenzie)**
- Objectives, co-operation 1:5-6
 - Recommendations, action taken 2:5-6
- Consumer and Corporate Affairs Dept.**
- Beef system, studies 1:25
- Dominion Stores Limited**
- Activities, stores 3:51, 63, 74
 - Boxed beef 3:58-9
 - Deliveries, holding power 3:59
 - Facilities 3:59-60
 - Feature cut, sales, advertising 3:56-8, 61, 66-8
 - Net return, profit margin 3:53, 67-8, 70-2
 - Presentations made 3:51
 - Price setting 3:51-2, 54-7, 60-1, 64-6, 70-1
 - Purchases, process, sources 3:51-2, 54-6, 58-66, 70, 73-4
 - Retail market, position 3:52-5
 - Shareholders, subsidiaries 3:53-4
 - Special cuts, price, regional variations 3:61, 73-4
 - Ventes, événements imprévus, répercussions 3:25-6
 - Viande hachée, conservation, détérioration 3:73; 5:14-5
- Brassard, M. Jean, conseiller juridique, Société du crédit agricole**
- Bill C-29 7:21-4, 32
- Buckwold, hon. Sidney L., sénateur (Saskatoon)**
- Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:10, 12
- Chisholm, M. T. A., président, Ronald A. Chisholm Ltd.**
- Industrie bœuf 3:5-36
- Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau (Mackenzie)**
- But, collaboration 1:5-6
 - Recommandations, suites 2:5-6
- Commission du bétail de l'Alberta**
- Réseau Montréal-Alberta commercialisation bœuf, étude Mackenzie 1:5
- Commission Mackenzie**
- Voir*
 - Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau
- Conseil du Trésor**
- Indiens C.-B., projet développement agricole 4:6-8
- Consommation et Corporations, Ministère**
- Commercialisation bœuf, études, compétence 1:25
- Crédit agricole, Loi**
- Amendements, importance 7:5-6, 8-11
 - Arrérages, intérêt 7:6, 10, 15
 - Comité, recommandations (Bill C-34, avril 1975) 7:5
 - Lois portant affectation crédits, recours, renvois Comité Communes 7:7, 9, 24-5
 - Prêts, niveau maximum, augmentation 7:5-6, 9
- Dominion Stores Limited**
- Achats, procédures, sources 3:51-2, 54-6, 58-66, 70, 73-4
 - Actionnaires, filiale 3:53-4
 - Activités, magasins 3:51, 63, 74
 - Article vedette, ventes, publicité 3:56-8, 61, 66-8
 - Bœuf en carton 3:58-9
 - Coupes spéciales, prix, différences régionales 3:61, 73-4
 - Fixation prix 3:51-2, 54-7, 60-1, 64-6, 70-1
 - Fournisseurs 3:52, 55
 - Installations 3:59-60
 - Livraisons, conservation 3:59
 - Mémoires soumis 3:51
 - Recettes nettes, marge profits 3:53, 67-8, 70-2
 - Vente au détail, position 3:52-5

Suppliers 3:52, 55

Dupuis, André, Meat Merchandiser (Quebec), Dominion Stores Limited

Beef industry 3:65, 71

Farm Credit Act

Amendments, importance 7:5-6, 8-11
 Appropriation Acts, use, referred to Commons Committee 7:7, 9, 24-5
 Arrears, interest penalty 7:6, 10, 15
 Committee, recommendations (Bill C-34, April 1975) 7:5
 Loans, ceiling, increase 7:5-6, 9

Farm Credit Corporation

Borrowing power 7:8
 Capital, increase, budget restrictions 7:5, 8-9, 19-20, 24-5
 Head office, move 7:25
 Land bank, credit unions in Saskatchewan, competition 7:30-2
 Loans
 Administration, percentage of arrears 7:10-1, 14-5, 18-9
 Amounts, differences between provinces 7:13-7, 19
 Granted, legal services cost 7:6-7, 21-3, 32
 Interest reductions 7:23
 Limits, system of allocation 7:5-6, 9, 11-6, 18, 20, 27-8
 Losses, estimate 7:10
 Number, amounts 7:10
 Prepayment, penalty 7:20-1
 Provincial lending agencies 7:16-7, 19
 Refinancing 7:15
 Saskatchewan, size and value of farms 7:11-3, 30-1
 United States, situation 7:11
 Woodlot, development 7:17-8
 Loans, approval criteria 7:6, 9-10, 12-3, 17, 25-6
 Age 7:9, 17
 Farm size, value 7:12-3, 28-30
 Land, appraisal, market value 7:6, 9-10, 25-9
 Reimbursement capacity of enterprise 7:10, 13, 17, 26
 Mandatory supervision fee 7:6, 10
 Programs, volume of business 7:10-1
 Provision of advisory services to borrowers 7:6, 10
 Small farm development program 7:11, 26-7

Fournier, Hon. Edgar E., Senator (Madawaska-Restigouche)

Canadian Federation of Agriculture 8:11, 17-9
 Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:10, 19

Fournier, Hon. Michel, Senator (Restigouche-Gloucester)

Bill C-29 7:25-6, 29

Hamilton, William, Associate Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture

Annual Submission 8:7, 14-5, 17

Harries, Hu, Edmonton, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal

Beef Industry 2:8, 14-24

Dupuis, M. André, directeur, Commercialisation viande (Québec), Dominion Stores Limited

Industrie bœuf 3:65, 71

Fédération canadienne de l'agriculture

Bétail laitier, catégories officielles, prix 8:13-6
 Industrie bœuf, politique 8:7, 11-3; 8A:34-5, 56-8
 Mémoire 8A:31-63
 Objectifs, priorités 8:6-7, 18-9; 8A:31
 Politique et résolutions, index 8A:45-63
 Politique laitière 8A:54-6

Fournier, hon. Edgar E., sénateur (Madawaska-Restigouche)

Fédération canadienne de l'agriculture 8:11, 17-9
 Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:10, 19

Fournier, hon. Michel, sénateur (Restigouche-Gloucester)

Bill C-29 7:25-6, 29

Hamilton, M. William, secrétaire exécutif associé, Fédération canadienne de l'agriculture

Mémoire annuel 8:7, 14-5, 17

Harries, M. Hu, Edmonton, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau

Industrie bœuf 2:8, 14-24

Hays, hon. Harry, sénateur (Calgary)

Bill C-29 7:11-5, 18-9, 24-5, 27-9

Hollingshead, M. Gordon, agent de prêt, Société du crédit agricole

Bill C-29 7:12, 14-9, 29-31

Indiens de Colombie-Britannique

Agriculteurs, statut 4:16, 18
 Bien-être social, bénéficiaires, prestations, coûts 4:5-7, 18
 Comité agriculture
 Expansion économique, estimation 4:14-7
 Formation, rôle 4:5-6; 4A:2
 Culture en rangées, vergers, concurrence 4:17
 Économie liée PNB, améliorations 4:7, 12
 Expansion économique, aide financière réduite 4:14-6
 Exploitations agricoles, types, productivité 4:16-7
 Fermes, exploitation, résultats, processus stabilisation 4:10, 15
 Fermiers, aide financière restreinte 4:14
 Irrigation, approvisionnement eau, difficultés 4:18-9
 Population agricole 4:10-1
 Prêts, obtention de Société crédit agricole 4:20
 Programmes assurance-salaire fédéral et provinciaux 4:18
 Projet développement agricole
 Conseil du Trésor, soumission 4:6-8
 Coûts 4:7
 Direction financière corporations, objections 4:7-8
 Élaboration, consultations, service vulgarisation 4:6, 9; 4A:1
 Exploitations familiales, unités, potentiel, revenus 4:6-7, 10-1, 18-20

Hays, Hon. Harry, Senator (Calgary)

Bill C-29 7:11-5, 18-9, 24-5, 27-9

Hollingshead, Gordon, Lending Officer, Farm Credit Corporation

Bill C-29 7:12, 14-9, 29-31

Indian Affairs and Northern Development Dept.**B.C. Indians**

Agricultural land, report 4:6, 9

Agricultural programs, financial resources, studies 4:7-8, 14-6; 4A:1-2

Farms, result development, stabilization process 4:10

Telegrams 4A:1-2

Indian Economic Development Fund, restrictions 4:15-6

Indian Fishermen Assistance program 4:19

Native communities, agricultural development, funds 4:12-4

Inman, Hon. F. Elsie, Senator (Murray Harbour)

Bill C-29 7:14, 17

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 2:30-1; 3:21, 43, 53-4, 59, 63; 5:11-2, 15, 18, 22

Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:6

Interest Act

Defaulted payments, additional interest 7:6, 10

Jackson, Allen C., Executive Vice-President, Dominion Stores Limited

Beef industry 3:51-5, 57, 60, 63, 67-8, 71, 73-4

Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture

Annual Submission 8:9-10, 12-5, 17-9

Lea, Dobson, President, Canadian Federation of Agriculture

Annual Submission

Discussion 8:8-19

Statement 8:5-7

Lépine, Gabriel, President, Lépine-Laurier Inc., Montreal, Quebec

Beef industry 3:37-50

Lépine-Laurier Inc., Montreal

Activities, nature 3:37, 40-2, 47-8

Boxed beef 3:44-5

Competitors 3:42

Customers, markets 3:38-9

Freight rebate 3:43-5

Frozen meats, centre cuts 3:42-3

Price setting, profit margin, mechanisms 3:38-42, 45-50

Purchases, sources, method of operation 3:37-9, 45-9

Sales, markets 3:37, 48

Levine, Jack, Executive Vice-President, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec

Beef industry 5:5-33

Financement, méthodes, subventions 4:7-9, 14-5; 4A:1-2

Min. Affaires indiennes, aide financière 4:7-8, 14-6; 4A:1-2

Plan quinquennal, buts 4:5-7, 17, 20

Télégrammes du ministère 4A:1-2

Terrains, propriétés hors réserves, acquisition 4:12

Terres arables, acres, potentiel exploitation 4:6, 9, 11

Unités, utilisation, activités 4:8-9, 11-2, 21

Vergers, exploitants, membres office commercialisation 4:11

Inman, hon. F. Elsie, sénateur (Murray Harbour)

Bill C-29 7:14, 17

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 2:30-1; 3:21, 43, 53-4, 59, 63; 5:11-2, 15, 18, 22

Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:6

Intérêt, Loi sur

Palements en défaut, intérêt additionnel 7:6, 10

Jackson, M. Allen C., vice-président administratif, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf 3:51-5, 57, 60, 63, 67-8, 71, 73-4

Kirk, M. David, secrétaire exécutif, Fédération canadienne de l'Agriculture

Mémoire annuel 8:9-10, 12-9

Lea, M. Dobson, président, Fédération canadienne de l'Agriculture

Mémoire annuel

Discussion 8:8-19

Exposé 8:5-7

Lépine, M. Gabriel, président, Lépine-Laurier Inc., Montréal, Québec

Industrie bœuf 3:37-50

Lépine-Laurier Inc., Montréal

Achats, provenance, mode opération 3:37-9, 45-9

Activités, nature 3:37, 40-2, 47-8

Bœuf en carton 3:44-5

Clients, marchés 3:38-9

Concurrents 3:42

Fixation prix, marge bénéficiaire, mécanismes 3:38-42, 45-50

Transport marchandises, rabais 3:43-5

Ventes, marchés 3:37, 48

Viandes congelées, coupes centrales 3:42-3

Levine, M. Jack, vice-président administratif, vente au détail, Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Industrie bœuf 5:5-33

McDonald, hon. Alexander, sénateur (Moosomin)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:6-7, 9-10, 12, 14, 19; 3:9-10, 15-7, 23-6, 35-6, 40, 45-8, 53, 60-2

McDonald, Hon. Alexander, Senator (Moosomin)

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:6-7, 9-10, 12, 14, 19; 3:9-10, 15-7, 23-6, 35-6, 40, 45-8, 53, 60-2

Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:9, 19-20

Macdonald, Hon. John M., Senator (Cape Breton)

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:21-2, 25

MacEachern, Gordon, President, Agricultural Economics Research Council of Canada

Beef industry

Discussion 1:6-27

Statement 1:5-6

McElman, Hon. Charles, Senator (Nashwaak Valley)

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:26-7

McGrand, Hon. Fred A., Senator (Sunbury)

Bill C-29 7:17-8

Mackenzie, M. H., Ottawa, former commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal

Beef industry 2:5-14, 18, 21, 24-5, 27-8, 30-1

Mackenzie inquiry

See

Commission of Inquiry Into the Marketing of Beef and Veal

McNamara, Hon. William C., Senator (Saskatchewan)

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 5:15-6

Massé, Guy, Grocery Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec

Beef industry 5:9, 29, 31-2

Michaud, Hon. Hervé J., Senator (Kent), Committee Deputy Chairman

Bill C-29 7:23, 28-9, 31-2

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 3:5, 36, 70-1; 5:20-2

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:25-6

Molgat, Hon. Gildas L., Senator (Ste. Rose)

Bill C-29 7:19-20, 22, 24, 26, 30

Canadian Federation of Agriculture 8:5

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:7, 19-22, 24-5, 27; 2:12-4, 18, 20, 22-3, 25-9; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:22-8, 32-3

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:16-7, 19-21, 24

Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:9, 19-20

Macdonald, hon. John M., sénateur (Cap-Breton)

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:21-2, 25

MacEachern, M. Gordon, président, Conseil de recherches en économie agricole du Canada

Industrie bœuf

Discussion 1:6-27

Exposé 1:5-6

McElman, hon. Charles, sénateur (Nashwaak Valley)

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:26-7

McGrand, hon. Fred A., sénateur (Sunbury)

Bill C-29 7:17-8

Mackenzie, Commission

Voir

Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau

Mackenzie, M. M. H., Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau

Industrie bœuf 2:5-14, 18, 21, 24-5, 27-8, 30-1

McNamara, hon. William C., sénateur (Saskatchewan)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 5:15-6

Massé, M. Guy, gérant, Commercialisation de l'épicerie, Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Industrie bœuf 5:9, 29, 31-2

Michaud, hon. Hervé J., sénateur (Kent), Vice-président du Comité

Bill C-29 7:23, 28-9, 31-2

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 3:5, 36, 70-1; 5:20-2

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:25-6

Molgat, hon. Gildas L., sénateur (Ste-Rose)

Bill C-29 7:19-20, 22, 24, 26, 30

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:7, 19-22, 24-5, 27; 2:12-4, 18, 20, 22-3, 25-9; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:22-8, 32-3

Fédération canadienne de l'agriculture 8:5

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:16-7, 19-21, 24

Norrie, Hon. Margaret F., Senator (Colchester-Cumberland)
 Bill C-29 7:13-8, 28, 30
 Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 3:59, 67
 Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:6, 14, 21

Olson, Hon. H. A. (Bud), Senator (Alberta South)

Canadian Federation of Agriculture 8:10-7
 Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:7-18, 23-4; 2:6-11, 18-20, 29-30; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:6-13, 16-20, 28-32
 Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:12-3, 15, 22

Pasco, Robert S., Chairman, Agriculture Committee of Union of British Columbia Indian Chiefs

Agriculture, development program
 Discussion 4:8-14, 18-21
 Statement 4:5-7

Patry-Cullen, Lydia, Ottawa, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal

Beef industry 2:6, 8-14, 18, 25-31

Petten, Hon. William John, Senator (Bonavista)

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 5:16

Poirier, Rolland, Chairman, Farm Credit Corporation

Bill C-29
 Discussion 7:11-32
 Statement 7:8-11

Report to Senate

Bill C-29 7:5-7

Riley, Hon. Daniel A., Senator (Saint John)

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:16-9, 23-4

Roblin, Hon. Duff, Senator (Red River)

Canadian Federation of Agriculture 8:7-10, 18-9

Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario

Activities, role 3:5, 10-1, 14, 22, 30
 Beef sources 3:35
 Dealing with U.S. 3:12-4
 Price setting, method, sheet 3:8-11, 15, 21-2, 28-33

Sparrow, Hon. Herbert Orville, Senator (The Battlefords)

Bill C-29 7:15-6, 20-3, 25

Steinberg's Limited, Montreal, Quebec

Activities, sales 5:6, 22
 Boxed beef, production, centralization 5:13-6
 Consumer-producer, price difference 5:12, 19-21
 Facilities, warehouses 5:6, 13, 19, 32-3
 Hamburger, deterioration 5:14-5

Norrie, hon. Margaret F., sénateur (Colchester-Cumberland)

Bill C-29 7:13-8, 28, 30
 Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 3:59, 67
 Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:6, 14, 21

Olson, hon. H. A. (Bud), sénateur (Alberta-Sud)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:7-18, 23-4; 2:6-11, 18-20, 29-30; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:6-13, 16-20, 28-32
 Fédération canadienne de l'agriculture, 8:10-7
 Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:12-3, 15, 22

Pasco, chef Robert S., président, Comité agriculture, Union des chefs indiens de Colombie-Britannique

Agriculture, projet développement 4:8-14, 18-21
 Discussion 4:8-14, 18-21
 Exposé 4:5-7

Patry-Cullen, Mme Lydia, Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau

Industrie bœuf 2:6, 8-14, 18, 25-31

Petten, hon. William John, sénateur (Bonavista)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 5:16

Poirier, M. Rolland, président, Société du crédit agricole

Bill C-29
 Discussion 7:11-32
 Exposé 7:8-11

Rapport au Sénat

Bill C-29 7:5-7

Riley, hon. Daniel A., sénateur (Saint John)

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:16-9, 23-4

Roblin, hon. Duff, sénateur (Red River)

Fédération canadienne de l'agriculture 8:7-10, 18-9

Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario

Activités, rôle 3:5, 10-1, 14, 22, 30
 Bœuf, provenance 3:35
 Fixation prix, méthode, liste 3:8-11, 15, 21-2, 28-33
 Transactions avec États-Unis 3:12-4

Société du crédit agricole

Banque hypothécaire de Saskatchewan, coopératives de crédit, concurrence 7:30-2
 Capital-action, accroissement, restrictions budgétaires 7:5, 8-9, 19-20, 24-5
 Pouvoir d'emprunt 7:8
 Prestation services consultatifs aux emprunteurs 7:6, 10

Imports from Australia and New Zealand, use 5:15-6
 Maritimes, branch 5:6, 22
 Meat, quality, aging, control 5:12-5, 18-9
 Meat industry, governmental studies, involvement 5:5
 New stores in western Canada 5:21-2
 Price cuts, means, technology 5:13, 29-31
 Price setting, negotiations 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 5:6-11, 22-4
 Retail sales, gross margin, loss-leader 5:6, 12-3, 16, 26-7
 Sales volume, decrease 5:11-2
 Shareholders, financing, voting stock 5:11
 Special cuts, sales, publicity, criteria 5:16-8
 Supplies, purchase, form, process 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 3:7-8; 5:6-9, 12, 23

Toma, John C., Senior Vice-President, Dominion Stores Limited

Beef industry 3:55, 57-8, 65-6, 68, 70, 72

Treasury Board

B.C. Indians, agricultural development program 4:6-8

Union of British Columbia Indian Chiefs

Background 4:5

Veilleux, Serge, Meat Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec

Beef industry 5:12, 31

Wasick, Mitchell L., Corporate Secretary, Dominion Stores Limited

Beef industry 3:63, 69

Whelan, Hon. Eugene F., P.C., Minister Agriculture

Beef producers, strike
 Discussion 6:12, 14-27
 Statement 6:5-11

Wilcox, Chester H., Corporate Merchandising Manager, Meat, Dominion Stores Limited

Beef industry
 Discussion 3:54-75
 Statement 3:51-2

Williams, Hon. Guy, Senator (Richmond)

Canadian Federation of Agriculture 8:13-6
 Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:10-4, 18

Yuzk, Hon. Paul, Senator (Fort Garry)

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 5:11-2
 Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:22-3

For lists of appendices and witnesses, see following pages.

Prêts

Administration, pourcentage arrérages 7:10-1, 14-5, 18-9
 Boisés, développement 7:17-8
 Consentis, coût services juridiques 7:6-7, 21-3, 32
 États-Unis, situation 7:11
 Intérêts, rabais 7:23
 Limites, système de répartition 7:5-6, 9, 11-6, 18, 20, 27-8
 Montants, différences entre provinces 7:13-7, 19
 Nombre, montants 7:10
 Organismes provinciaux 7:16-7, 19
 Pertes, estimation 7:10
 Refinancement 7:15
 Remboursement anticipé, pénalité 7:20-1
 Saskatchewan, dimension, valeur fermes 7:11-3, 30-1
 Prêts, critères obtention 7:6, 9-10, 12-3, 17, 25-6
 Âge 7:9, 17
 Capacité remboursement de l'exploitation 7:10, 13, 17, 26
 Fermes, dimension, valeur 7:12-3, 28-30
 Terres, évaluation, valeur marchande 7:6, 9-10, 25-9
 Programme développement petites fermes 7:11, 26-7
 Programmes, volume affaires 7:10-1
 Siège social, déménagement 7:25
 Surveillance, frais obligatoires 7:6, 10

Sparrow, hon. Herbert Orville, sénateur (The Battlefords)

Bill C-29 7:15-6, 20-3, 25

Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Actionnaires, financement, droit vote 5:11
 Activités, chiffre affaires 5:6, 22
 Approvisionnements, achats, forme, procédures 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 3:7-8; 5:6-9, 12, 23
 Bœuf en cartons, production, centralisation 5:13-6
 Consommateur-producteur, différence prix 5:12, 19-21
 Coupes spéciales, ventes, publicité, critères 5:16-8
 Importations Australie et Nouvelle-Zélande, utilisation 5:15-6
 Industrie viande, études gouvernementales, participation 5:5
 Installations, entrepôts 5:6, 13, 19, 32-3
 Maritimes, succursale 5:6, 22
 Nouveaux magasins dans Ouest canadien 5:21-2
 Prix fixation, négociations 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 5:6-11, 22-4
 Réduction prix, moyens, technologie 5:13, 29-31
 Vente au détail, marge bénéficiaire brute, vente à perte 5:6, 12-3, 16, 26-7
 Viande hachée, conservation, détérioration 5:14-5
 Viandes, qualité, vieillissement, contrôle 5:12-5, 18-9
 Volume ventes, baisse 5:11-2

Toma, M. John C., premier vice-président, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf 3:55, 57-8, 65-6, 68, 70, 72

Union des chefs indiens de Colombie-Britannique

Historique 4:5

Veilleux, M. Serge, directeur, Commercialisation des viandes, Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Industrie bœuf 5:12, 31

Wasick, M. Mitchell L., secrétaire administratif, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf 3:63, 69

Whelan, hon. Eugene F., C.P., Ministre, Agriculture

Grève producteurs bœuf

Discussion 6:12, 14-27

Exposé 6:5-11

Wilcox, M. Chester H., gérant viandes, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf

Discussion 3:54-75

Exposé 3:51-2

Williams, hon. Guy, sénateur (Richmond)

Fédération canadienne de l'agriculture 8:13-6

Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs»
4:10-4, 18

Yuzyk, hon. Paul, sénateur (Fort Garry)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie
du bœuf au Canada 5:11-2

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan
et Manitoba, ainsi que exportation et importation
bœuf 6:22-3

Voir sur pages suivantes listes d'appendices et de témoins

Appendices

- 4A—Telegram from R. D. Brown to F. J. Walchli 4A:1
- 4B—Telegram R. D. Brown to G. Manuel 4A:2
- 8A—Canadian Federation of Agriculture, brief 8A:1-30

Document

- British Columbia Indian Agricultural Program, 1978-1983 4:4

Witnesses

- Adolph, Victor, Member Agriculture Committee of Union of British Columbia Indian Chiefs
- Andal, M. E., Director, Research Services, Farm Credit Corporation
- Barrie, Ralph, First Vice-President, Ontario Federation of Agriculture
- Brassard, Jean, Legal Counsel, Farm Credit Corporation
- Chisholm, T. A., President, Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario
- Dupuis, André, Meat Merchandiser (Quebec) Dominion Stores Limited
- Hamilton, William, Associate Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture
- Harries, Hu, Edmonton, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal
- Hollingshead, Gordon, Lending Officer, Farm Credit Corporation
- Jackson, Allen C., Executive Vice-President, Dominion Stores Limited
- Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture
- Lea, Dobson, President, Canadian Federation of Agriculture
- Lépine, Gabriel, President, Lépine-Laurier Inc., Montreal, Quebec
- Levine, Jack, Executive Vice-President, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec
- MacEachern, Gordon, President, Agricultural Economics Research Council of Canada
- Mackenzie, M. H., Ottawa, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal
- Massé, Guy, Grocery Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec
- Pasco, Robert S., Chairman, Agriculture Committee of Union of British Columbia Indian Chiefs
- Patty-Cullen, Lydia, Ottawa, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal
- Poirier, Rolland, Chairman, Farm Credit Corporation
- Toma, John C., Senior Vice-President, Marketing, Dominion Stores Limited
- Veilleux, Serge, Meat Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec
- Wasick, Mitchell L., Corporate Secretary, Dominion Stores Limited
- Whelan, Hon. Eugene F., P.C., Minister Agriculture
- Wilcox, Chester H., Corporate Merchandising Manager, Meat, Dominion Stores Limited

Appendices

- 4A—Télégramme R. D. Brown à F. J. Walchli 4A:1
- 4B—Télégramme R. D. Brown à G. Manuel 4A:2
- 8A—Fédération canadienne de l'agriculture, mémoire 8A:31-63

Document

- British Columbia Indian Agricultural Program 1978-1983* 4:4

Témoins

- Adolph, chef Victor, membre, Comité agriculture Union des chefs indiens de Colombie-Britannique
- Andal, M. M. E., directeur, Service de recherche, Société du crédit agricole
- Barrie, M. Ralph, premier vice-président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario
- Brassard, M. Jean, conseiller juridique, Société du crédit agricole
- Chisholm, M. T. A., président, Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario
- Dupuis, M. André, directeur, Commercialisation viande (Québec), Dominion Stores Limited
- Hamilton, M. William, secrétaire exécutif associé, Fédération canadienne de l'agriculture
- Harries, M. Hu, Edmonton, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau
- Hollingshead, M. Gordon, agent de prêt, Société du crédit agricole
- Jackson, M. Allen C., vice-président administratif, Dominion Stores Limited
- Kirk, M. David, secrétaire exécutif, Fédération canadienne de l'agriculture
- Lea, M. Dobson, président, Fédération canadienne de l'agriculture
- Lépine, M. Gabriel, président, Lépine-Laurier Inc., Montréal, Québec
- Levine, M. Jack, vice-président administratif, vente au détail, Steinberg Limitée, Montréal, Québec
- MacEachern, M. Gordon, président, Conseil de recherches en économie agricole du Canada
- Mackenzie, M. M. H., Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau
- Massé, M. Guy, gérant, Commercialisation de l'épicerie, Steinberg Limitée, Montréal, Québec
- Pasco, chef Robert S., président, Comité agriculture, Union des chefs indiens de Colombie-Britannique
- Patty-Cullen, M^{me} Lydia, Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau
- Poirier, M. Rolland, président, Société du crédit agricole
- Toma, M. John C., premier vice-président, commercialisation, Dominion Stores Limited
- Veilleux, M. Serge, directeur, Commercialisation des viandes, Steinberg Limitée, Montréal, Québec
- Wasick, M. Mitchell L., secrétaire administratif, Dominion Stores Limited
- Whelan, hon. Eugene F., C.P., Ministre Agriculture
- Wilcox, M. Chester H., gérant viandes, Dominion Stores limited



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

BINDING SECT. JAN 21 1980

Government
Publication

